LES MANIPULATEURS
PARMI NOUS



我为什么要听你的

〔加拿大〕伊莎贝尔·那扎尔-阿卡◎著
彭馨瑶◎译

教你识别、摆脱身边的**操纵者**

他们无处不在，他们如影随形……

也许TA是你的至亲好友　也许TA看起来温文尔雅
也许TA总是一片至诚　也许TA说一切都是为你好

中国画报出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

我为什么要听你的

〔加拿大〕伊莎贝尔·那扎尔-阿卡◎著
彭馨瑶◎译

教你识别、摆脱身边的**操纵者**

他们无处不在，他们如影随形……

中国画报出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

我为什么要听你的：教你识别、摆脱身边的操纵者 /（加）那扎尔-阿卡（Nazare-Aga,I.）著；彭馨瑶译. --北京：中国画报出版社，2014.4

ISBN 978-7-5146-1016-1

Ⅰ.①我… Ⅱ.①那… ②彭… Ⅲ.①心理学－通俗读物 Ⅳ.①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第086586号

Les manipulateurs sont parmi nous

Copyright©2004，Éditions de L'Homme, division of Groupe Sogides inc.（Montréal, Québec, Canada）

First edition : ©1997

中文简体版由打开版权代理有限公司代理

著作权合同登记号 图字：01-2014-3478

我为什么要听你的：教你识别、摆脱身边的操纵者

出 版 人：田 辉

著　　者：（加）那扎尔-阿卡（Nazare-Aga,I.）

责任编辑：张文杰

出版发行：中国画报出版社

（中国北京市海淀区车公庄西路33号，邮编：100048）

电　　话：010-88417359（总编室兼传真）010-88417409（版权部）

010-68469781（发行部）010-88417417（发行部传真）

网　　址：http://www.zghbcbs.com

电子信箱：cpph1985@126.com

经　　销：新华书店

海外总代理：中国国际图书贸易集团有限公司

印　　刷：三河市九洲财鑫印刷有限公司

监　　印：焦 洋

开　　本：16开（700×1000）

印　　张：17.25

版　　次：2014年8月第1版　2014年8月第1次印刷

书　　号：ISBN 978-7-5146-1016-1

定　　价：35.00元

致我的母亲

致丽莲以及阿兰·瓦奈特博士

众人皆看你的表象，少有人知晓你的本质。

——马基雅维利

致　谢

感谢我的患者以及参加培训的学生，多谢他们提供故事，尤其感谢帕特里克、克莱尔、乔治特、娜塔丽、瓦拉里、贝昂翠丝、赛西儿、西尔维亚和卡娜丽。他们都影响了本作品的创作。

同样感谢西尔维亚·布雷格和玛丽–劳尔·布鲁亚尔帮助录入手稿。他们专注的态度和意见让我对作品做出了一些修正，以便让所有读者都能理解。

感谢皮埃尔·格兰尼亚–德弗利，他直爽地向我讲述了他如何凭借自身经历，在其电影作品《一桩怪事》中准确地刻画人物性格。

还要感谢我的朋友阿兰·乌埃尔的鼓励，他是《如何面对难相处的人》（*Comment faire face aux gens difficiles*）的作者。

最后，尤其要感谢卡洛尔·奥莱蒂桑、吕多维克·让、弗洛伦斯·埃尔兰德三位好友，他们对本书的创作给予了很大的帮助和支持。

前　言

当你进入一个新的行业、一家新的公司、一个新的家庭或者加入一个新的朋友圈子时，可能会自信满满、自认能力突出。但是，也有可能，你会经历一些此前从未碰到过的人际交往难题。

这时，怀疑的情绪见缝插针，压力开始啃噬你的内心。你身边的某一个人总是在脑海中挥之不去，还被你有意或无意地提及——经常，多次。这到底是为什么？这个人对你到底有什么影响？他们会让你渐渐地失去自信，让你不断怀疑自己的能力，甚至自己的人品。一种低人一等的感觉慢慢产生，这让你不再自信，不再善于交流。接着就会出现一些生理和心理问题，诸如失眠、呼吸困难、头痛、腹痛以及皮肤病，甚至会出现抑郁症……

很不幸的是，在现实生活中，我们常常会碰到此类问题，对于我们中的大部分人来说，它也是很多忧虑、烦扰的根源。这个问题就是我们所谓的人际关系中的操纵者。

在这里，我不会涉及与广告、销售以及政治有关的操纵者。这些专业领域的操纵者运用一些心理学中著名的说服影响技巧，只是为了达到一个

目的：让人购买产品、提高销售额，或者在选举中获得更多投票。这种情况中很少考虑到深层次的心理变化。但是，人际关系中的操纵者，则会将考量人的心理变化作为其战略基础！几年来，在我作为心理医生和培训师的从业生涯里，很多案例反复验证了一个惊人的事实：一些生活充满苦恼的成年人经常发现，在他们周围的人群里，至少存在一个操纵者，深刻地影响着他们的行为。

在法国，不论来自哪个学校的心理医生，都没有学习过怎么详尽地描述操纵者的特点。因此，他们也很少会认为某些患者的心理失衡其实来源于这类影响。除了少数几篇论文，在法国很少有作品接触到这个主题，然而它在每个人的生活中却极其重要。根据统计得知，我们每个人都会碰到至少一个操纵者。因此，这本书不仅仅是写给人际交往学的专业人士的，也适用于每个人。为了让大家了解操纵者的面目，特别是学会如何提防他们，本书给出了一些必要的信息。同时，此书提到的新的理论也可以作为一个开放的窗口，便于读者更深入地理解或者提出一些新的提防保护方法。

为了控制压力，我们通常会教大家一些人际交往、认知领域、肢体放松和时间管理等方面的具体方法，然后强调附加上睡眠、愉悦、饮食、运动等的重要性。然而，当造成心理压力的因素来源于身边的人的时候，我将强烈地怀疑这些方法的有效性。本书中很多案例表明，在这种情况下存在压力的人，都曾经接触过至少一个真正意义上的操纵者。有鉴于此，我们必须做以下三件事：

1.知晓操纵者所运用的手法；

2.知道如何辨别操纵者；

3.学会面对操纵者进行自我保护。

事实的真相是什么？被操纵者的行为、知识、情感和人际交往领域的整体都受到了干扰。我将会依据那些受害者的实际经历描述这种情况：

操纵者是如何产生操纵他人的动机，如何漠视他人宣之于口的需求，如何通过言语和行为影响他人，以及如何种下恶果，使受害者慢慢沦陷、一步步不可自拔，直至最后改变观念。我并不是在作心理分析，或者作关于操纵者无意识动机的学术讨论，尽管为了让读者更好地了解操纵者运用的手法，我也触及了其中的几个方面。

那些曾经受害于操纵者的人现在已经知道如何分辨他们了，也给我们讲述了很多相关的故事。那些故事在书中也被精确地转述了出来。故事都是真实的，读者因此也能够更好地消化、理解操纵者的手法。为谨慎起见，讲述者使用的皆为化名。

最后，这部作品的最终目标，是为人们在认知自我、处理焦虑和压力的诸多方法之外，提供补充意见，这样人们就能更自由地决定自己的想法、行为以及生活。

目 录

上篇 操纵者的面具
——一起来识别操纵者

第一章 潜伏在你身边的操纵者 / 2

——6种戴着不同面具的操纵者

热情友善的操纵者 / 2
充满吸引力的操纵者 / 7
利他主义的操纵者 / 11
有学识的操纵者 / 14
羞怯型操纵者 / 18
专制型操纵者 / 19

第二章 歪曲事实，掩盖真相 / 21

——不可不知操纵者身份特征

30个特点锁定操纵者 / 21
我们自己是操纵者吗 / 23
是什么让人成为了操纵者 / 26
我们周围有操纵者吗 / 28

操纵者是否认为自己是操纵者 / 28
操纵者自己并不受道德谴责 / 33
操纵者的非语言行为 / 34

第三章 珍惜生命，远离操纵者 / 44

——操纵者带来的身体、心理双重伤害

他抽走了我所有的能量 / 44
感觉快要崩溃，就直接去看心理医生吧 / 48
被操纵者也要负一定的责任吗 / 52

第四章 你真的错了吗 / 55

——操纵者利用他人的罪恶感达到目的

被预设的双重困境 / 63

第五章 好事全占，坏事绕行 / 68

——操纵者只要利益，不要责任

逃避责任 / 68
独占利益 / 71
嫁“祸”于人 / 72
不做决定 / 73
利用中间人 / 75

第六章 大家是怎么被绕进去的 / 77

——操纵者的交流陷阱

利用信息的不透明性 / 78

话只说半句，让人联想　/ 82
拐弯抹角地请求　/ 87
用虚假信息骗取真相　/ 91
含糊不清的答案　/ 93
择机转移话题　/ 95

第七章　如果你和身边的人有了嫌隙　/ 98

——操纵者的挑拨离间

散播猜忌的手段　/ 98
操纵者对友谊的冲击　/ 104
操纵者对爱情的冲击　/ 105

第八章　让你觉得自己真不行　/ 111

——操纵者贬低他人的手法

直接的批评　/ 111
完美的假象　/ 114
利用大道理来评价他人　/ 117
嘲讽他人　/ 119
嘲笑他人的无知　/ 120

第九章　谁能比我更惨　/ 125

——装可怜是操纵者的拿手好戏

一场“无助”的表演　/ 125
晒“虚弱”的本领　/ 128

第十章 东边日出西边雨 / 132

——操纵者往往视利弊善变、无常

篡改事实 / 132

言而无信 / 136

第十一章 其实，他的心里只有自己 / 139

——操纵者不会考虑他人的需求

选择性失聪 / 141

最后时刻 / 145

下篇 如何提防操纵者

——对付操纵者要干脆、坚决

第十二章 擦亮你善良的眼睛 / 152

——识别操纵者

第十三章 刷新你们之间的关系 / 155

——停止与操纵者正常的交流方式

第十四章 全面反击 / 157

——对付各个领域里的操纵者

生活类反操纵者的案例 / 161

工作类反操纵者的案例 / 166
夫妻生活类反操纵者的案例 / 168
家庭生活类反操纵者的案例 / 170
反操纵的原则 / 172
反操纵强化训练 / 178

第十五章 相信自己的道德与智慧 / 205

——学会抛开操纵者的评价肯定自我

让自己更理性，而不是那么情绪化 / 206
操纵者是如何利用传统道德观念的 / 214
拒绝是一种技术活 / 219
利用重复法化繁为简 / 228

第十六章 远离操纵者的好习惯 / 233

——其他一些可取的行为

紧急停止一切和操纵者之间的捆绑关系 / 233
不要再讲述你生活中的细节 / 234
不要答应那些表意不清的请求 / 235
记录下一切 / 235
拒绝让自己成为中间人 / 236
团结一致 / 236
谨慎地应对奉承话 / 237

附录1 希尔维特的姐姐 / 239
附录2 一个奇怪的朋友 / 253

上篇
操纵者的面具
——一起来识别操纵者

第一章 潜伏在你身边的操纵者

——6种戴着不同面具的操纵者

操纵者常常会将自己掩藏于不同的面具之下。他们会根据不同的人、不同的情况、不同的目的，驾轻就熟地改变自己各种虚假的面目，淋漓尽致地展现“变脸”的艺术。

热情友善的操纵者

这第一张面具并非常常被用到。但其实，它是最危险的。因为它完美地隐藏了操纵者的险恶用心：他笑容可掬，开朗外向，姿态优雅；他经常对别人表现出关切之情；他侃侃而谈，就站在那儿，站在自己的位置——那个原本属于你的位置，现在却自然而然地变成他的了。他入木三分地诠释了这个形象，而我们也乐意效仿这个形象，我们希望自己也成为受欢迎

的那个人。米歇尔·皮寇利[①]在皮埃尔·格兰尼亚-德弗利[②]的电影《一桩怪事》中所饰演的角色，就是这类人的一个典型例子。这么一个充满魅力、拥有如此多美好品格的人，他的实质居然是一个操纵者。对于我们来讲，这确实是很难接受并承认的。但危险正在于此！

这些人操控他人的过程毫不引人注意，为了掩盖这一目的，他们用另一套姿态混迹其中。这些姿态有可能展现出他们的风趣幽默和完美的人品，至少表面上是这样的。

你有没有发现，倘若面对一个表现得很友善热情的人，我们更容易满足他的愿望和需求；同样的，通常情况下，比起陌生人的请求，我们更难以拒绝朋友的请求。因此，大部分的操纵者知晓如何利用这个简单的办法，来加强对他人的影响力。在动物界中也存在着同样的现象：一些很可怕的鱼类通过模仿某些彬彬有礼的鱼类来达到自己的目的。

比如纵带盾齿鳚便是模仿高手，它模仿的对象是条尾连鳍唇鱼[③]。后者是一种清洁鱼[④]，平时的工作是为其他种类的大鱼做清洁。清洁鱼和大鱼之间以特殊的移动作为交流的密码，从而相互了解。自然而然，它们之间建立了信任。因此，大鱼毫不设防，让条尾连鳍唇鱼靠近。然而，纵带盾齿鳚完美地模仿了条尾连鳍唇鱼，甚至复制了条尾连鳍唇鱼最细微的动作，尽管这些并不是它们自身家族典型的动作。通过这种方式乔装之后，

---

① （以下如无特别说明，皆为译者注）法国演员，1945—1955年活跃于舞台，1961年成为当红影星，擅长扮演老成世故、愤世嫉俗的角色。

② 法国著名导演，1927年出生于法国巴黎，曾有多部电影作品在柏林国际电影节上获奖，著名的电影作品有《猫》《末班车》《过江龙》《巴黎风貌》《战地医生》等。

③ Rason，又名Xyrichtys Novacula，条尾连鳍唇鱼，隆头鱼科。

④ 清洁鱼，一种生活在海洋里的鲜艳夺目的小鱼，学名霓虹刺鳍鱼，专为生病的大鱼做清洁，故又叫“鱼大夫”“鱼医生”。因受到细菌等微生物和寄生虫的侵袭而生病的大鱼前来求医时，首先张开大口，小小的清洁鱼便能进入其嘴里、喉咙里和牙缝间，清洁完毕后大鱼便舒舒服服地游走了。清洁鱼没有任何药物和器械，只凭嘴尖去清洁病鱼伤口上的坏死组织、致病的微生物以及食物残渣，而这些被“清除”的污物则是它赖以生存的食物。

纵带盾齿鳚可以欺骗那些大鱼，然后啄食其鳞片和鱼鳍。

引发友善热情的因素

那些完美的陌生人能在短短的几分钟之内，从我们口中得到“好”之类的回答，仅仅是因为我们觉得他们很友善热情。他们就像最优秀的销售员。但他们是如何让自己看起来热情友善的呢？二十多年以来，社会学家潜心研究这个问题。他们发现，让人看起来热情友善的因素包括这些人外貌的相似性（和消费者有共同点）、些许的亲切感、一些奉承话、积极的交流（取决于是否共同度过了一段美好时光，或者他们认识的一些名人），等等。这些都有一定的影响，但是，我们大多数时候却没有意识到。

很大一部分操纵者（大约60%）已经习惯以最快的速度与他人建立友谊关系——尤其是处于一个完全职业化的背景下时，他们能确保第一次亮相就会让我们觉得他们“友善”。他们面带微笑、亲切殷勤、大方慷慨（比如带来小礼物或者帮个忙），口中皆是赞叹和夸奖。

操纵者的热情友善与真正友善的区别

显然，我们觉得友善的人并不是个个都值得怀疑的。世界上存在很多人，他们并不依靠矫饰和诡计来赢得他人的好感。他们知道如何清晰、真诚地表达自己的想法、愿望，抑或感情。这些人同样也尊重他人的欲望、需求、感情以及想法。即使我们的欲望、想法或者感情与他们的不同，他们也不会觉得这是不合法的、肮脏的、毫无价值的，甚至是罪恶的。这种人骨子里就是这样，不会虚伪地与你意见相投，但他们同样面带微笑，令人感到亲切可人、恭敬有礼、风趣幽默。他们的精神和想法都是透明的。他们不会不停地制造拙劣的惊喜，不会在职业或者社交上刻意维持一段稳定的关系。他们不会隐藏自己的性格特点，更不会依靠揉碎他人来实现自己的价值。真诚相交的人不否认自己的缺点（尽管让他们承认和接受这些

确实并不容易），同时他们也承认自己的优点。但是，这并不表示其目的是向他人证明自己比他人更加优秀，或者证明在某些方面，别人比自己低等。

之所以如此大篇幅地描述一个真实的态度真诚的人，只是为了让我们更好地鉴别操纵者的行为。在一段关系的初始，一个戴着友善面具的操纵者表现出来的态度，与一个真诚的人相比显然区别并不大。这不由得让人想到一个著名的广告："同Canada Dry①相似，拥有Canada Dry的颜色，但这不是Canada Dry！"我们可以加上一句，最后一刻，我们发现味道已经改变了，就是在那一瞬间，我们知道了两者的区别。换句话说，我们需要在接触操纵者很久之后，才会慢慢发现他隐藏的面目以及他真正的目的。哦，对了，我们之中最为单纯和被动的人可能永远也发现不了。原因很简单——他们没有走进通往操纵者心灵花园的道路，也没有意识到操纵者的个人需求。

了解操纵者的需求和目的，是挫败操纵者的前提。我们该做的绝对不是满足他们的需求。然而，我们多数人生活得本末倒置，对于他们来说，满足他人的需求和愿望甚至比满足自己的需要更加重要。因为他们否认了自身需求的存在价值，沮丧和负面情绪多得难以承受。只有当他们压抑自己的情绪、否认自我的时候，他们才会臣服于另外一个人。同样的，当他们回答诸如"今天下午你想干什么"这类问题的时候，答案就是"随你吧"。如果我们重复这个问题，引导他们表达自己拥有的东西，自己真正想要的东西，他们就会真诚地回答："我不知道。"他们害怕惹人不快，于是总是尽力满足他人的需求和愿望，因此，他们也就不再了解自身以及周围事物的真实想法。所以，这类被动的人被操纵长达十年，甚至二十年之后，也没有能力发现热情友善的背后，操纵者那张真实的面孔。

---

① Canada Dry，美国一种干姜水饮料的品牌。

一方面，他们没有意识到周围的某个操纵者给自己带来了情感上的伤害；另一方面，他们也不能忍受这种痛苦。然而，他们不敢将自己的苦恼向任何人倾诉，反而经常否认自己所受的苦楚。这类人很少表露出自己的情感。结果就具体表现为：他们甚至经常不知道自己想干什么。

操纵者也有优点

45%的操纵者（主要是指那些“友善者”）同其他人一样，也有很多的优点。我们怎样才能够辨别真假品格呢？答案是：用时间！如果我们和他们在一起生活或者工作，那些缺点和谎言就会随着时间渐渐变得明显。当涉及的人是权威的代表，比如父母或者上司，那我们可能会很难接受。在秘书和其他同事多次弥补由负责人犯下的重大过失之后，他们只得承认负责人无能。然而，当他们确信这个相关负责人能力欠缺的时候，他们就会发现与之相处，或者向更高级上司告发负责人会更加困难。有相当多的人的亲身经历都证明了类似情况，数量之大让我们简直难以相信。你是否注意到一个问题：当我们描述一个比我们等级高的人的时候，最经常选择使用的一个词是“负责人”？但为什么等待我们的往往是一个相反的事实？大多数时候，我们都不会提出这个问题，直到一切都“过了”的时候，对，太过分了的时候！

让我们把话题回到戴着“友善”面具、拥有真正优点的操纵者身上吧：他通常十分外向、愉悦（并不总是开心，这完全取决于“大众”）；他能很自如地聊天，通常还会聊很多；他十分关心别人，风度翩翩、主动殷勤、面带微笑、谦和有礼；他办事高效、聪明机智。具体说来，他非常自律、品位高雅、有很多创意，可以是一个很好的厨师，或者是一个足智多谋的能工巧匠；他很清楚如何利用自身所有优点来创造价值，完美遮盖其偷偷织就的蜘蛛网。然而，不能否认的是，他那些完美的优点丝毫不能阻止他的操纵。恰好相反，这些优点反而助长了他的操纵！操纵的艺术伴

随着的是友善的脚步，因而，他的操纵可以被掩护在一些完全能被大众接受的行为中，这些行为对于建立一个友善、融洽、和谐的人际交往的氛围来说，是大受欢迎、让人欣赏的。

操纵者的首要目标：将所有的陌生人“收入囊中”。接近他人是一个愉快的过程，因为操纵者从不吝惜赞美之词，但是后来我们会发现，那不过是一些奉承话。最初的时候，他知道如何通过一些小动作来表现得更加乐于助人，事实上，这些小举措对他来说并不用付出什么代价。接着，他会请你帮他几个小忙，而你也会很开心地帮助他，他很快就创造了一个相互信任、十分融洽、充满愉快和安全感的氛围。在一段常态的友好交往中，他会始终维持着这些必要的优点。到目前为止，一切看上去都十分完美、纯洁、简单。处在这个阶段的你没有一丝怀疑，这是正常的。但几个月之后，你意识到物质上的依赖（因为他会赠你贵重礼物，或者借出大量资金）和心理依赖并不能完全让你心花怒放。你发现他似乎有很多朋友，或者那些朋友每两三年都在改变。这无关紧要，但他还会继续结交新的朋友，完全没有任何阻碍。跟随书中的描述，你还会慢慢了解更多关于操纵者特点的新发现和新观点。

修正一个友善的人带给你的印象并不会伤害到你。然而，也不要对任何一个友善的人都持怀疑态度。有成千上万的人展示着他们的热情友善，且他们并没有借助一些微妙的手法以达到个人不可告人的目的。大部分的操纵者都拥有友善的外表：他们看上去亲切可人。但这也不能说明拥有这一特质的人都是操纵者，比如政治家基本都是男性，但不能以此就推理得出每个男人都是政治家。

充满吸引力的操纵者

充满吸引力的操纵者通常拥有一副迷人的体格，也就是我们称之为

“魅力”的东西。他的衣着、配饰（珠宝、汽车等）都利于提升他的格调。充满吸引力的操纵者经常直视他人的目光，提一些可能会令对方很尴尬的问题，自己却用一种迂回的方式回答别人提出的问题，这都保持了他的神秘性。想要从别人身上取得的东西，他都会放手去拿，而自己却从不给予，除了那些奉承话。那些讨巧的奉承他可要可不要，但那却是他影响别人的一种绝妙武器。当然，为了取悦别人，让别人感到自身充满魅力，他会完美地策划一切。

从万人迷到操纵狂：马克的案例

据马克妈妈说，马克是一个可爱的小孩。周围的人注意到，他对所有的苛责和约束都极其厌恶。但为了避免自己深陷这种恼人的境地，他会表现出立刻服从的态度，对周围所有的人也都满脸笑容。对于一个普通孩子来说，这种反应却很少见。马克不论在学习上还是在其他方面都十分优异，这让他的父母和周围的人都感到很高兴。他的确是乐于助人的，却过度地使用了自己的魅力。

他成了一个“万人迷”，其实这对他是过分赞誉了。他的妹妹戴安娜每次碰到邻居的时候，他们都会问她：“你的哥哥还好吗？他真是可爱极了。”戴安娜因此十分崇拜哥哥。她天性被动，一旦马克向她提出要求，她都会尽全力帮助他。她对我们坦言，那时自己绝不可能拒绝把零花钱借给马克，因为她打心眼儿里觉得马克值得她这么做。马克经常狮子大开口，随意地挥霍妹妹的零花钱。戴安娜回忆道：“我总是把自己所有的零花钱都借给他，而我自己却完全被遗忘，完全都没有考虑过自己的需求。我总是对自己说马克更需要这些。他迷倒了所有人。”

马克的父母在结婚10年后离异。自此之后，马克对他的母亲变得十分蛮横专制。他对6岁的妹妹早就是这种态度了，而且运用得十分成功。“现在，我才是一家之主！”有一天他这么宣布。在这段时期，他的母亲因为

失败的婚姻变得十分脆弱，经常以泪洗面。马克就想借此正式地宣告自己的主导地位。他的母亲回答说：“你不是家里的老大，虽然你是家里唯一的男人，但也不过是个小孩。你是我的儿子，我才是家里的主心骨。”马克从此再没有提过类似的话，重新变得温顺了起来。

到了青春期的时候，马克利用父母失调的情绪，达到了自己的目的，这是一种更为高级的操纵。14岁那年，他恳求母亲让他去英国度假。因为经济困难，母亲并不同意这个提议。马克忍受不了母亲的拒绝，对她吼道：“要是爸爸的话，他一定会同意的！不管怎样，我就是要去英国看一看！”当马克得不到自己想要的东西时，他就会在父亲那儿躲着消失几天。这样的态度对于母亲来说，就好比一种要挟。他根据自己的欲望和需求，游走于两个家庭之间，懂得如何在两个舞台上任意表演。14岁到18岁期间，他更多的时候是同父亲待在一块儿，这让他变得更加自由散漫。此外，他的继母是一位非常美丽的姑娘，她对这个儿子充满了敬佩之情。马克展示了足够的魅力，因而，任何他想要从继母那里得到的东西，无一例外都成功地得到了。他利用一切机会操纵着自己周围的人。他知道，当自己在父亲家里住了很久一段时间之后，母亲就会满心焦急，张开双臂欢迎自己回家了。他让别人思恋自己。这样，从他回家的那一刻开始，迎接自己的便是那只有国王才拥有的无上荣光和服务。

在成为一名销售经理之后，马克在父母的资助下建造了一栋房子。1985年，他的父亲去世了，因此产生了一些遗产继承方面的问题。为父亲举行葬礼的那一天，马克对继母提到了遗产问题。继母回答说，一小部分的遗产将会用于资助他们两个亲生孩子的学业，直到孩子成年为止。从此，马克禁止妹妹戴安娜去看继母以及她的两个小孩。戴安娜讲述道：“你可能不相信我所说的，但是那个时候我都28岁了，我确实按他说的去做了！我不知道为什么我会那么做，大概是由于他明令禁止时的那种语气吧。可结果就是这样，1985—1988年期间，我没有见过我的小弟弟和小

妹妹！”

没有任何解释，马克再也没有去看望继母一家。戴安娜惧怕马克的淫威，也不再和继母走动。直到他们的爷爷去世的时候，戴安娜和马克的母亲继承了一个农场。作为农场主人，马克的母亲后来又将其转卖了出去，由于不善于处理行政事务和资金运作，她放手让儿子马克负责这些钱。马克急忙抓住这个机会，为自己购置了一套海边的公寓。他循序渐进而又不动声色地劝说着母亲：“你买个公寓绝对是没错的。你想啊，你随时都可以看到你的两个孙女（马克的孩子），戴安娜也可以常常看到她们，而且我们也会更经常地去看望你。”

马克的母亲完全被他迷住了，为公寓付清了房款，户主名是马克和他的妹妹。他宣称这样的话，妹妹也可以享受到税收收益。从得到公寓的那一天开始，马克再也没有去看望过他的母亲，虽然她住得并不远。当戴安娜就此事责备他的时候，他借口说那太花费时间了。

马克拥有自己想要的一切，而且不费吹灰之力就得到了。他的母亲却失去了一切。她没有看到自己孙女的成长，因为她从来就没有被邀请到新家去过。在对发生的一切恍然大悟的时候，她对自己说：“我肯定是作了什么孽，才会落到今天这步田地。”她过去几年的时间里都在思考一件事：自己到底曾经做了什么，导致儿子这样对待她？在她的心里，马克一直很友善、热情助人、聪明能干……即使在刚刚经历这样的待遇之后，她还是不能相信自己的儿子其实是一个伪君子。

与继母不再往来的几年之后，戴安娜想到了自己那同父异母的弟妹的境况，觉得不去探望他们实在荒谬至极，于是前往继母家。在那个时候，她始终不明白到底是为什么或者发生了什么事，才让自己沦落到现在的地步。现在，她和继母一家的关系非常好。

戴安娜和她的母亲最终发现马克是一个充满魅力的操纵者。他的终极目标就是从家里获取金钱，以及从拜倒在自己魅力之下的人那里骗取某些

利益。他使用的方法就是：借助友善的外衣，运用达到极致的魅惑力。这种能力他打小就拥有了。戴安娜和她的母亲在经受了无数次的感伤，反复思虑了所有的问题后，终于和这个操纵者断绝了关系。

操纵者通过各种不同的途径，隐蔽而危险地让他人欣赏并崇拜自己。魅惑（fascination）这个词源于拉丁语中的fasanare和fascimum，意思是“魅力，巫术”。充满魅力的操纵者轻易地吸引了我们，他品格中的某些方面凸显了其价值，这可能是他充满磁性的嗓音、健壮的体格、俊美的容颜等。他的智慧、学识、风度、殷勤……只会让我们失去一些东西，而绝不可能让我们得到什么！

利他主义的操纵者

说到利他主义的操纵者，是指在我们还没有向他提出请求的时候，他就给予我们一切，为我们做任何事情，为我们购买一切。然而，这一切暂时还要基于一个已建立的社会准则——互利性原则。换句话说，他给予我们一切，所以我们完全不能拒绝他！“他实在太好了，我没办法对他说‘不’。尽管他会要求我做自己不喜欢的事情，或者不同我商量一下就让我做什么。”

帕特里斯36岁，单身，住在巴黎。他的父母在南方悠闲地享受着自己的晚年。最近他的父亲突然遭到病魔袭击，需要疗养。因此，尽管内心并不太情愿，帕特里斯还是决定前去看望他们。

帕特里斯到了没多久，父亲就带着他看了看自己的房子。父亲家别墅的房顶周围镶有一圈细木护壁板，板子上的涂料已经开始碎裂了。帕特里斯讲道：“我知道父亲不可能重新涂上油漆。而他明知道自己身体不好，还是要带我来参观，最后，我主动提出来完成这个活计。过了一段时间，他和我聊到了百叶窗，百叶窗的情况也同样不太好。他很巧妙熟练地传达

了自己的言下之意，也就是他不能自己重新粉刷百叶窗。因此，他问我5月的时候会不会休假。”

这样的事情让儿子一点儿都不开心，更何况他知道父母有很多钱，可以叫当地专业的公司来处理。一旦帕特里斯心里稍微有了一点儿拒绝的想法，内心的罪恶感就会上升。他说：“我父亲几乎玩转了一种理念，即我不可能见死不救。对我来说，虽然这样会占去我的假期，但要拒绝他真的很难。另外，我肯定他会支付我往返的机票，会给我额外的酬劳，还会像往常一样对我说：‘你看，我们可没有剥削你啊！’”

所有的休假期，帕特里斯都会从巴黎飞过去完成那些家务杂事。最后，他的父亲会给他开出一张支票，可是比起路费和干活儿的付出，支票的数额就显得太少了。

“这笔钱至少可以帮我抵那些话费账单！”帕特里斯这样说道。

“如果你觉得不够，就跟我说一声，我再重新给你写一张。”他的父亲十分友好地回答道。

但帕特里斯不知道如何开口要那第二张支票。因而，在赶飞机的时候，他只得感谢父亲给了他这张支票。他父亲总结说：“不管怎么说，我们算是互相帮忙嘛。”

对帕特里斯而言，这哪里是互相帮忙！

互利性原则

互利性原则对操纵者来说再熟悉不过了。从别人那里得到的好处应当返回给他人的这条原则，随着社会进展也逐渐深入人心。人类学家里奥莱尔·蒂格尔和罗宾·福克斯表示，这属于人类的一种适应机制，通过创造一种有效率的社会关联，形成了商品交换的模式。因此，这个原则在社会中有其存在价值。此外，随着自身教育的发展，我们也会渐渐融入这个与社会责任有关的原则。大家都倾向于这条准则，如果每次我们轻而易举地

获得利益，而不去回馈他人的话，社会舆论的谴责就会形成一种约束力，让别人觉得我们是不礼貌的，是忘恩负义的，是纯粹的牟利者。

由于并不希望大家对自己有微词，于是我们都开始遵照这个原则行事。这样，我们就掉进了操纵者的陷阱里，他们会伺机利用我们的“债务”。

在美国，大量的社会心理学案例显示了互利性原则的巨大力量。这条原则适用的情况范围之广，甚至超过了我们对待乞丐时所产生的“同情”。这条原则还会产生这样的效果：当别人给予自己的东西并非自己所求的时候，就会引起我们的一种负债感。虽然互利性原则只是促使我们去回馈他人，但“没法推脱”的心理使得这条原则很容易被人利用。就这样，操纵者玩起了这个不对等的游戏。举个例子来说，如果有一天你需要钱，而操纵者借给了你，那么这个操纵者在以后的日子里，就能要求你帮他一个“小忙”：你转眼就已经借给了他双倍金额的金钱。他会选择合适的时候、合适的方式获取这笔回馈，并且让你很难对他说“不”。如果你这个时候拒绝了他，他就会开始玩弄那套著名的“互利性原则”：“当你需要帮忙的时候，我是怎么做的？我可是帮助过你的！”通常情况下，我们最后还是会妥协，忍受这种不平等的情况。因此，我们很轻易地就受到了那些剥削者的操纵，他们迫使我们被动地进行一场并不公平的交易。

利他主义的操纵者能够给予我们他的时间、赠予我们礼物，或者提出一些建设性的意见，帮助我们及时解决困难。然而，他多多少少用了点儿计谋，以便从我们这里得到帮助，当然，这些帮助会比他所提供的多很多。

操纵者的这个手段让他变得更为危险，因为我们并没有意识到他已经玩弄了社会机制。他让人对他产生了依赖之后，就收起了自己的“友善”。

有学识的操纵者

众多的操纵者里，有一类是很有学识的人。对学识不及自己的人，这样的操纵者会有意无意地显露出一种不屑和轻蔑。当我们对那些所谓的“高端”主题所知不多，或者根本不知道的时候，他们就会表现得大为惊讶。他会用一种“这很明显”的口吻，提及名字、日期、地点，但是又不给出其他更多的说明。尽管我们都很希望从别人那里增长一些见识，可他最后却欲言又止，让人摸不着头脑。他的语气和说话的方式给人的感觉好像他满腹才华。因此，我们就会认为他非常聪明，并且也不敢轻易向他提出问题。如果我们提出什么问题的话，他就会表现出惊讶、生气的态度，或者继续含糊其词。如果他确实知道这个问题（虽然表面上他都知道，但事实上并不总是这样），他也会享受独占发言权的乐趣，卖弄自己的“学识”。这已经算是最好的效果了。相反，如果谈论的主题是你也非常熟悉了解的，你就会很快发现他错误百出，或者在某些方面撒谎；如果你对谈论的主题并不知晓，那么可以肯定的是，你永远都不会知道事情的真相了。

要想区别一个操纵者和一个教养良好的人，需要注意一点：后者永远也不会让我们觉得他是没礼貌的、愚蠢的或者聪明的。操纵者为突出他人的无知，利用一些因素来强调自己的权威：他的学历、社会标准下的高等职业、年龄或者他的履历。

对权威的敬重

为什么那些操纵者会给我们留下这样的印象呢？心理学专家，同时也是纽约大学研究中心主任的斯坦利·米格兰姆把这种现象称为“对权威的敬重”。大量的研究显示，面对一些受人尊敬的权威人士，我们会自动表现出亲切、热爱的情感。对于专家学者提出的建议，我们自然而然就会反应出一种毫不质疑的态度。你会质疑他们吗？

在耶鲁大学（纽黑文市，康涅狄格州），由米格兰姆教授主持的一个实验让人震惊不已。实验的对象是40个人，所有人身体和心理都很健康（已经核实过）。一个研究员穿着一件白大褂，戴一个胸卡，据他介绍，这是一个关于对学习和记忆力处罚效果的研究。实验对象被称作辅导员，每次有学生回答错误，他就加强电击的强度（学生是辅导员不认识的另外一组实验对象）。在参与这个实验之前，学生学习了一些成对的词语表。辅导员念出一个单词，学生应当快速地回答出相对应的另一个单词。电流导体安装在学生的手臂上，研究员在实验开始之前，会向实验对象说明那些电击可能会带来极致的痛苦，但是并不会造成“永久性的伤害”。研究员和辅导员隐藏在隔壁的一个房间，但是他们可以听见学生的声音。辅导员坐在一个控制仪表前，每次学生回答错误的时候，他就施行电击惩罚。每犯一次错，辅导员就会增加15伏的电流。测试开始了。最初的时候，电击让人感到非常不舒服，但是并不会有痛感。到了75—105伏特区间，学生就疼得叫了出来。学生越是感到疼痛，就会越加分心，犯的错误也就随之更多。但是辅导员依然继续增加电压强度。到120伏特的时候，学生大声号叫出来，因为实在太疼了。到了150伏特，学生恳求停下来，要求现在就出去，给出的单词答案也开始变得完全纷乱模糊。辅导员（占40名实验对象的85%）对于学生的哀求不予理会，继续提问题。到了160伏特的时候，学生又开始恳求了：“快停下吧！快放我出去！快放我出去！我求求您了！让我出去吧！”但是，辅导员仍然继续提问（在这个阶段，只有一个辅导员停止了）。到目前为止，电击变得十分强烈，疼痛将学生折磨得放声哀号。辅导员看上去十分冷静，继续提着自己的问题，电流强度也逐步增加到195伏特、210伏特、225伏特……通常情况下，当辅导员犹豫着是不是要继续实施电击的时候，会回头看一眼研究员，询问是否要继续下去。研究员利用事前约定好的“口头指示”，示意辅导员坚守自己的岗位。这些“指示”如下（按照顺序）：

1.“麻烦请继续”或者“请继续吧”。

2.“实验需要你继续下去。”

3.“你必须继续下去。”

4.“你没有选择，你只能继续下去。”

研究员的口气是强硬而有礼的。

学生呼喊着辅导员，希望能够结束这种折磨。但是，辅导员依旧遵从研究员的指示。电击的强度超过了300伏特，学生放声大哭，完全不能回答问题。辅导员认为这种弃权等同于一个错误回答，仍在加强电击强度。电压的强度毫不留情地不断增加。辅导员每次施加惩罚的时候，都会宣布电压的度数。学生已经不能呼叫，也无法移动了。辅导员加快了操作，直至达到最终的电压：450伏特！

实验结束了。

实验的结果让人震惊：当受害者请求停止的时候，甚至完全不能回答问题的时候，40个辅导员（和你我同样的人）中没有一个停止电击。到300伏特的时候，只有一个辅导员放弃了。最让人吃惊的是，居然有2/3的人一直坚持到了实验结束（450伏特）。

实验结果完全出乎专家们（研究员和心理学家）的预料。在实验开始之前，他们预估100人中大概只会有一两个人坚持到最后（据39名心理学家预测，坚持到最后的辅导员甚至只会有0.1%）。现在不妨告诉你，这些学生其实是演员，但是这些辅导员显然并不知情。那么，有什么东西能够很好地解释，为什么一个普通如你我的人，面对一个陌生人如此悲戚的呼喊，却坚持对他实施惩罚呢？我再次重申，所有的实验对象都不是变态，也没有任何心理疾病。答案就是，因为研究员对辅导员发出了指令。对于这40名实验对象来说，研究员就代表权威，研究员知道自己在干什么。我们的本能反应就是不能质疑研究员的地位。因而，大家就可以理解，希特勒是如何成功地操纵大众，却没有引发什么实质性的反对。

米格兰姆教授开展了另一项研究实验[①]，其目的是确定这个猜想。与上次实验的不同之处在于，这次是由研究员充当学生的角色，上次受害的学生充当下令者。在这种情况下，当上一次的受害学生要求施加电击的时候，所有的辅导员都拒绝再多一次惩罚。对于处于电流导体之下的研究员来说，这个时刻变得十分关键。尽管上次的受害者要求继续实验，但当研究员要求辅导员终止实验时，辅导员立刻服从研究员，不再触碰操纵杆了。还有一些同类型的其他实验，其目的也是证明人们会服从于权威人士发出的指令。然而，在结束这一小节的时候，我要再给大家讲述一个实验，我想实验结果肯定会吸引那些医学界的读者。这个实验是在美国一家医院进行的。22名不同科室的护士成了实验对象，她们来自于外科、儿科以及精神科。研究员（由医生和护士组成）希望研究在一个严重错误的指令下，医护人员是否会服从的问题。此外，如果换作一个权威人士，他通过电话以“医生”名义发出要求，那将会怎样呢？实验开始之后，一系列的行为开始了：研究员打电话，并自称是医院的医生，他要求护士给同层楼的一个病人使用20毫克的某种限制性药物。

护士人员有理由质疑这个指令，这其中有四个客观原因：

1. 医院规定，所有的指令都不能以电话的方式来传达。

2. 部门不允许使用这类药物，虽然我们可以在医院的药物中心自由取用。

3. 指令要求的用量太大，对人体十分危险。药物盒面标注的最大用量为10毫克，仅仅是指令要求的一半，况且这个指令还是通过电话里自称为医生的人发出的。

4. 护士之前从没有看见过或听说过这个医生。

实验的结果令人惊讶：有20名参与实验的护士前往医院的药物中心，获取一定剂量的药物，然后走向了病人的房间，准备给他服用药物。就在

① 作者注，《服从权威》，斯坦利·米格兰姆。详见参考文献。

这时，一个躲在暗处的观察人员出面阻止了她，并向她解释了实验的性质。

比较有意思的是，研究员之前询问过一些其他护士，如果遇到此类情况将如何处理，借此希望她们提高警惕。她们所有人的答案都是：坚决不予执行！很有趣吧，不是吗？

这个实验是在美国进行的。当我向法国的护士讲述这个实验的时候，所有人都对我确认说，这种情况绝不会发生在自己的部门，她们会坚决反对指令。如果现在在法国开展一个这样的实验，想必也会很有趣。

我们注意到，服从于权威或者权威的象征（头衔、衣着打扮……）完全是一种潜意识的行为。这个实验也揭示出了一个拥有权威外衣（甚至可能是一个幻象）的操纵者的能力。他拥有让我们臣服的能力，让我们接受他想要传达的想法。

操纵者的这种影响力还不完全为我们所知。不管是面对真正的权威，还是面对权威的表象、象征，我们都经常受到攻击和伤害。

羞怯型操纵者

我们很难发现这种安静的操纵者，因为比较少见。

这种操纵者可能会隐藏于虚假的羞涩外表之下。在身处人群之中的时候，他会隐藏在角落里，十分安静。当我们需要一点儿意见的时候，他也不会提出来，只是用自己的沉默和眼光细心地评价我们。他的出现让空气都变得压抑，或者大家干脆遗忘了他的存在。羞怯型操纵者一般是女性。她在公众场合看上去非常谨慎，甚至有些不安。她通过同伴或者同事来传达自己的意见和建议。就这样，她无意间就吸引了传信人的注意。大多数情况下，这种操作者都穿着一件脆弱的、易受伤的、逆来顺受的外衣。这确实容易勾起他人的保护欲。

羞怯的操纵者与普通人的害羞，其区别就在于她会在背后对人指指点

点、挑拨离间，或者散播谣言。她口口声声说讨厌争斗，背地里却挑起战争。我们很难想象这种事情居然会是这样的人做出来的。

海洋深处的浪潮虽然不会掀起滚滚波涛，但是暗流涌动的力量却也无比强大……

专制型操纵者

通常，我们很容易就能觉察出一个专制独裁的操纵者。他的言论、攻击以及行为大部分都十分暴力。当需要我们服务的时候，他会用尽花言巧语。但是通常情况下，他从来都不会表达赞美。他一般让人觉得难以忍受，非常具有攻击性，还十分专制蛮横。他让周围的人都害怕他。尽管这样，他还是成功地得到了自己想要的一切。但是他却会随时随地地带来恐惧。大部分时候，人们认为他很有个性，或者是一个很难相处的男人（或者女人），不会想到他是一个操纵者。专制的操纵者可能心理阴暗堕落，深知自己的欲望，也非常了解自己的至高权力，这些都不妨碍他超越道德底线。他信奉，情感的懦弱在职业或者个人生活中都是不可接受的致命弱点。任何情感都不应当成为阻碍达到预定目标的绊脚石，也不能影响办事的效率。诸如“你好，最近好吗”这样的问候，或者休息期间在咖啡机旁边的聊天，对于他来说都是浪费时间，没有任何价值。“请”“谢谢”这些礼貌用语或者一些发自内心的赞美，对于他来说也是多余的。其他人的生活、想法、感受，他统统不感兴趣。对于他来说，人类不应该成为感性和情感的猎物，应该完美地控制自己的情感。当情感出现偏差或者脆弱的时候，我们就会坠入羞耻的深渊。

专制的操纵者一旦决定把自己的想法强加到周围的人身上——不管是周围的同事，还是亲人、朋友，一定程度上，他也会把所谓的真理运用到自己身上，因为所有的操纵者都自以为是。一旦他有个小病小痛，或者

有点儿伤感悲痛的时候，如果别人对他照顾得稍有不周，他就会指责别人不人道，是个自私自利的家伙。与那些戴着友善面具的操纵者、羞怯型操纵者或者利他主义的操纵者相比，这种人际关系上的恐怖主义相对来说就很容易识别。对于他的同事、下属（这类操纵者选择的职业和岗位通常都是可以指挥他人的）以及家人来说，要和他相处是极其困难的。虽然不同种类的操纵者让我们产生了不同的心理后果，但不管他的外貌如何，在日常生活中，和那些经常微笑，说着“你好”“谢谢”“麻烦你了”并且关心你的人一起工作，肯定会让人舒服得多。这些虽然只属于个人行为的范畴，但是我们评价一个人的时候，不仅会考虑他的思想素质，也会在意他的为人态度。一个适宜的、积极的社会行为总是很容易被接受。对于专制型操纵者来说，这一点正是他缺少的。

第二章 歪曲事实，掩盖真相

——不可不知操纵者身份特征

操纵者的特点隐藏在表象的背后。就像我们之前提到过的那样，操纵者可以伪装成不同的样子。他们戴上各种面具，以便更好地操纵他人。事实上，操纵者可以使用所有的面具：从友善到专制残忍的独裁者。就是因为这样，我们才很难拆穿他们。友善型操纵者的友善是有限度的。当我们触犯了他们的权力或者领土的时候，他们就会立刻翻脸。当我们拒绝了他们什么事情的时候，他们就变得阴阳怪气，讽刺挖苦你，甚至恶言相向。无论哪种操纵者，对他们加以评论和指责，他们都不能忍受。事实上，为了更好地了解操纵者，我们应该详细地了解他们身上与其他人不同的特点。

30个特点锁定操纵者

我们概括了操纵者的30个特点。其中4个是从另外26个推论得出的。以

下列出的特点中，如果一个人符合其中的14个以上，那么我们就可以判定他是一个操纵者。

1. 以亲情、友情、爱情、职业道德的名义，觊觎他人之物。

2. 推卸自身责任，甚至把自己的责任推到他人身上。

3. 模糊不清地表达着自己的需求、欲望、感受或者观点。

4. 回答问题的时候，常常表意不清，言语支吾。

5. 根据不同的人或者环境改变自己的观点、行为和感情。

6. 援引一些大道理来粉饰自己的需求。

7. 让他人相信自己是完美的，答应的事情绝不会改变主意，还应当了解一切，并且能够迅速地回答所提出的问题，答应所提出的要求。

8. 质疑他人的品德、能力和个性，有意无意地批评、贬低、评论他人。

9. 总是通过别人或其他途径（避免面对面，而选择电话或者留字条）来间接传达自己的意思。

10. 挑拨离间、散布谣言、分散势力、各个击破。

11. 懂得把自己摆在受害者的位置，为的是获取别人的同情（夸张的病情、周围条件的“艰苦”、工作负担沉重，等等）。

12. 忽视他人的需求（尽管他承诺过会帮忙）。

13. 利用别人的道德准则，满足自己的需求（人性、慈善、种族主义方面的价值观、好妈妈坏妈妈理论[①]，等等）。

14. 变相地威胁他人，或者光明正大地勒索敲诈。

15. 在谈论的过程中，突然生硬地转变话题。

16. 避免或者逃避碰面和聚会。

17. 强调别人的无知，让别人认为其高人一等。

18. 说谎。

---

① 英国著名精神分析学家克莱因的一个理论。

19. 曲解事实，扭曲真相，故意提出虚假的信息以获悉真相。

20. 以自我为中心。

21. 尽管面对的是亲人和爱人，依然可能猜忌。

22. 忍受不了批评，否认那些显而易见的事情。

23. 不关心他人的权利、需求和愿望。

24. 经常在最后关头发出命令，或者要求他人做事。

25. 所提的论点看上去似乎很严谨、有逻辑，然而其态度、行为或生活方式却是另一副样子。

26. 利用花言巧语讨我们欢心，送我们礼物，或者突然关心起我们来了。

27. 让人觉得很累，或者觉得不自由。

28. 对于为了达到自己的目标而做的事情，总是非常有效率，却是以损害他人利益为代价。

29. 让我们做一些我们可能不喜欢做的事情。

30. 尽管不在现场，认识他的人还是会一直讨论他。

不要忘了，要至少符合14条才是操纵者。

我们自己是操纵者吗

通常情况下，在我们看完上面列出的特点之后，都会提到这个问题。检省自我行为会帮助你找到答案。

第一个值得注意的是要区别“做”和“是”。比如“小小地”说谎、惹人同情或者“时不时地”嫉妒别人并不能说明你“是”一个骗子、一个操纵者或者一个爱猜忌的人。由于我们时常会作整体的自我评估，因此这个区别非常重要。大部分人都倾向于根据单个独立的行为来自我定义。举个例子，如果你问也不问一句就拿走了水果篮中的最后一个香蕉，但这恰好是你朋友想要的，并不能说明你就是自私自利的。但是，如果你所有的

行为都揭示出相同的特征（比如自私自利），那么你就可以据此来自我定义。

第二个需要区别的地方承接了第一个："做一件操纵他人的事"以及"是一个操纵者"，两者是完全不同的概念。你有可能符合上面列表里提到的一个、两个、三个特点，甚至四个特点，但是你不能因此断定自己是一个操纵者。我们大部分人经常会因此产生一种罪恶感。如果你在以上的30个特点里找到了符合自己的，首先，对自己提出以下的问题：你会让别人传达你的信息吗？你的信息暧昧不清吗？你会贬低他人、蔑视他人吗？你是个剥削者吗？你从来不顾他人的需求吗？你会增加别人压力或者挑拨离间吗？你经常忌妒吗？你以自我为中心吗？你是个骗子吗？你阴险地敲诈勒索吗？等等。要先回答这些问题。如果你还存有怀疑，那么让一个朋友回答这些问题，但是要他保持客观公正。

一个男操纵者或一个女操纵者并不是一个"和大家一样"的人。有时候我们也会使用一些诡计来获取某样东西。但是，那完全是局限于特定的时间、意识的一种计谋，我们仅仅是处于特殊情况下才会使用这个计谋。比如说，假如父母希望孩子吃完盘子里的食物，会告诉他们："宝贝儿，快吃点儿吧。让妈妈开心些。"同样的，威胁的方式也很常见："如果你不完成作业，我是不会给你买冰激凌的。"那么相应的，如果在零食店，妈妈没有给孩子买糖果子吃，反而打了他一下，生气地说："你太淘气了！"那么，孩子也会觉得不开心。

一位传统的、不算是操纵者的母亲，当她的孩子从儿童变成少年，再到青年，她可能经常使用这些威胁、操控的方式。不过，一旦孩子开始独立，有了主见，能对自己行为负责的时候，她是会懂得尊重孩子人格的。

我们尤其不能将一个短暂行为的操纵和一个操纵者的实质操纵相混淆。操纵者之所以操纵，是因为操纵已成为他们的一种行为习惯。对于他们来说，操纵是一种无意识的防御。与我们想的刚好相反，他们并不

自信果敢。事实上，我们说一个人“果敢”（在英语中，我们使用单词assertive），表示的是一个人不会因为可能带来的风险而表意不明，而是清楚、真诚地表达自己的意见、需求、情感以及拒绝。相比之下，虽然表面看不出来，但其实操纵者在表达上非常不自信。然而，我们却认为他们大部分人都清楚地知道自己在干什么，给人的感觉就好像他们是一些很坚毅果敢的人。

如果没有其他人在场，那就不可能存在操纵者。他们总是通过与别人比较来完成自我建构，却留给对方极其有害的影响：贬低。他们不尊重别人。别人的欲望、权利、需求或者拒绝对他们来说，完全就是无关紧要的。如果有一天，你胆敢提及这些，他们就会毫不犹豫地反对你的想法。他们的技巧就在于通过谈话让别人相信他们表里一致，事实上，外表只不过是他们创造出来迷惑他人的面具罢了。他们需要周围的所有人，包括职业圈、生活圈的，以及社会上的所有人，就好像一个溺水的人需要救生员一样。当一个“即将消失”的人感到自己快要沉到底部、走向虚空、面临死亡的时候，他会感到十分慌乱，会尽力依靠着自己的救生员，冒着将别人也拉入水底的危险。所有的海上的救护人员都知晓这种危险，因此都很谨慎。我们可以把操纵者比作溺水的人，周围的人对他们来说，只不过是帮助他们把头部伸出水面的工具罢了。他们只有倚靠他人才能够呼吸、逃生、生存。正是靠着贬低他人、控制他人，他们才可以提升自己的价值，才可以推卸自身责任。他们给人一种错觉，同时也让他人深信：他确实优越于其他人。

操纵者总是有意无意地让我们最终承认他们更加聪明、慷慨、有能力、有魅力、时尚、有教养……或者还有什么我们不知道的其他表达赞美的形容词。他们是怎么做到这一切的？他们会细心观察、比较、策划，为的就是揭露我们的错误和缺点。通过揭人之短，操纵者与其他人划清界限！用一种多多少少有些微妙的手法，让我们觉得自己是一个自私自利的

人，而他们和我们不一样，即他们是慷慨无私的！我们就这样掉进了一个错误的逻辑陷阱里，然而它却实实在在产生了效果。心理学家非常了解这种被称为“投射”的心理现象。操纵者将自己的缺点和错误变成他人的，并对其横加指责。对于那些并不知情的人来说，要识破这一伎俩并不容易。这种思维方式很常见，经常让我们推导出这样的观点：“如果他指责我是某类人，那么他就不会是那类人。”我们的情绪阻碍了我们发掘事实的真相。我们应该重新好好理解“如果他指责某类人，那么他就不会是那类人”本质上就是一个谬论。然而，就是这样一个明显的错误让我们掉进了陷阱，使我们不安。

是什么让人成为了操纵者

从童年开始就形成的防御机制是导致人们变成操纵者的原因之一。我们不会因为读了一篇涉及此类主题的作品，就变成了一个操纵者。人们在面对各种情境的时候，在其心理运作上，有时候会形成一种防御机制。比方说，当生活中面对侵犯的时候，在保证自身安全的前提下，有些人会变得具有一定的攻击性，以此来应对现实；而另一些人呢，他们由于害羞，会躲在一个角落，逃避现实；有些人会突然忘记自己生活中的一部分（对希望、情感等的抑制，主动忘记曾使心灵受到创伤的事件）；还有一些人面对困境的时候，要么自嘲，要么就将其转换成一贯的幽默；当情况变得十分危急的时候，有些人最终还是不能够直面现实，只是常常对自己说：“一切都会好起来的，不会有什么问题的。”……这些例子都说明，防御机制会时不时地出现。

从某种意义上说，操纵者的防御机制与之并不相同，因为他们会系统地进行操纵，并把它看成一种求生的手段。这种机制是自然而然形成的。它变成了一种独特的手段，是操纵者与他人交流的唯一方式！操纵者从孩

童时期就锻造了自身的个性，建立了与他人沟通的模式。我曾经碰到过一对很焦虑的父母，他们十分担心自己5岁孩子的操纵性格。孩子的这种操纵方式并不是传统意义上的，即普通孩子对于父母以及周围人的操纵。这个小小的操纵者紧盯着父母犯下的一些小错，让极其脆弱的父母饱受罪恶感的折磨，上面提到的30条中的一些行为也让他们难以忍受。小小操纵者很快意识到了操纵产生的效果，这给他带来的是权力。他的技巧和操纵手法更为隐秘、聪明，比如相对于普通的一句“你抽烟真令人讨厌”，他更倾向于说：“要是爸爸知道你今天下午抽烟的话，那么……”最后这句没有说出口的话会让人感到非常不舒服，也表现出了一种反常规的要挟（他会微笑着斜眼看着你，压抑的沉默，让你自己掂量他的话）。尽管很年幼，但操纵者已经知道如何观察别人，并且已经能够很仔细地进行观察了。他非常敏锐地发现他人的弱点，就是为了能拥有这种让他心安的能力。

有相当一部分人证实，那些有操纵者特点的孩子被父母认为比其他的兄弟姐妹要聪明一些。他们更多的时候是个小机灵鬼，与其他小孩相比，他们给父母之间造成了更多的争吵，而父母自己并没有意识到。他们从周围的成年人那里获得自己想要的一切，而后者则会被这个小屁孩搞得精疲力竭，完全被其控制。他们通常都是小皇帝，得到的是大家的溺爱和父母的偏爱。这样的小孩快到4岁的时候，他们的性格特点吸引了周围的人。这可能是因为他们天生俊俏的脸蛋、结实的身材、非常早熟和世故的论调，或者因为他们天赋异禀。让他们获得权力的并不是他们那些区别于其他同龄小孩的性格特点，而是他们对某些大人散发出来的吸引力。那些大人对待小操纵者的态度与对待其他同龄小孩子的态度完全不同，而且自己完全没有意识到。

我们周围有操纵者吗

相对于我们从小到大接触的人的数量，操纵者只占了一小部分。如果数一数，到目前为止，我们接触过的人的数量（从好朋友到普通关系都包括在内）很容易就会超过300个。然而，你曾经碰到过的真正意义上的操纵者，仅用几个手指头就能数出来。他们占的比例不会超过3%。因此，操纵者的数量是极少的。

操纵者可能给他们周围的人造成一定的心理伤害，而本部分内容的主要目的就是让大家重视这种心理伤害。尽管事实上，操纵者的数量并不多，但这丝毫不能减轻他们所造成的危害，因为我们不管处在哪个社会阶层、哪种环境之下，都可以发现操纵者的身影。这就是说，他们可能在我们的家庭里（父亲、母亲、丈夫、妻子、兄弟、姐妹、嫂子、姐夫、岳父、岳母，等等），在我们的生活圈子里（朋友、挚友、亲戚），以及工作环境里（同事、上司、下属、客户、病人，等等）。操纵者的第一个特点就是“无形”，只有通过长期的交往和时间的验证，才能辨认出操纵者的特征。但是，随着经验的增多，辨认操纵者的速度也会越来越快。

听了那些接触过操纵者的人的讲述，我发现操纵者并不存在男女之别。不论男操纵者还是女操纵者，他们的特点完全一样。

根据统计得知，我们几乎100%会在生命中碰到至少一个操纵者。换言之，如果到目前为止你并没有接触过操纵者，就应当注意了，这说明在你余下的生命中，极有可能碰到一个或者几个操纵者。

操纵者是否认为自己是操纵者

根据我研究的数据，20%的操纵者自知自己的状态，然而他们把对别人的操纵和智慧混为一谈，并享受着这种乐趣。这种人是最为邪恶的：

他们无耻地对待他人，让人心理失衡，感到厌恶，但他们却以此为乐。然而，大部分操纵者并不自认为是操纵者，至少并不完全自觉。比如说，他们作出一个决定或者做了某件事情，其实仅仅是为了获取自己的个人利益，但是在他们看来，这一切都“是”爱情或者友情的证据，甚至是自己权威的影响，以及别人对他们的尊重。他们并没有意识到自己的行为给别人带来的实质性伤害：压抑、失去自信、病痛、极大的压力，甚至是反映在生理上的具有毁灭意义的心理创伤。

实际上，从科学的角度看，不管操纵者是不是能100%地察觉自己的状态，他们的行为造成的有害影响都不会有丝毫消减。大部分真正的操纵者在知晓这些操纵者特点的描述后，都不能认清自己的性质（或者他们只是假装没认清）。相反的，他们周围的人但凡有任何一点儿操纵者的特点，他们都能十分迅速地辨认出来！他们的另一个反应就是大声抗议说：“但是，我们所有的人都是操纵者！”也许他们有这样的想法，或者让别人相信大家皆是如此的话，能够让他们稍感安慰。如果每个人都同他们一样，那么他们就可以劝慰自己：我并非一个坏人。

操纵者的防御态度和偏执狂的态度很相似。偏执狂的心理特征就是高估自己、没有信任感、易怒、极具侵略性。他们把错误归结于别人，因此并不会自我反省、追问。那么，在这种情况下，他们自我意识的水平是怎样的呢?

到目前为止，我只碰到过5个追问自己操纵性格的人，其中有两个人是自愿向公众表明其操纵者性格特点的（在一个研讨会上）。第一个曾经是一位老师，他手中拿的是操纵者特点的列表，上面标注着6个特点，那是他为了抛弃操纵者身份仍然需要改进的几个方面。作为一个操纵者，他敏锐的洞察力以及诚实都让人吃惊。在和周围的人关系破裂之后，这个男人经受了巨大的打击。他的医生曾经建议他咨询一位心理专家。他的心理治疗持续了4年，在这4年里，他的心理医生发现，在与人相处的时候，他的

行为很有破坏力。为了缓和他与周围人的关系，医生帮他重建自信。“所有人都会对过去不予追究。”他给我们讲道，“我现在还没能完全重建自信，但是，没有人知道这个。我不能阻止自己，改变的过程真的困难极了。相比以前，我现在自信多了，但是这还不够。我能够清醒认识到，在那些特点中，还有6个需要我自己清除。这非常困难。”

第二个操纵者是一位年轻女性，她的母亲也是一个操纵者。在看完那30个特点之后，她立刻就知道自己是一个操纵者了，同时辨认出自己母亲也属于操纵者。一天晚上，她把“操纵者的特点”列表给她丈夫看，问他是否能够说出符合这些特点的一个人。他的丈夫还没有看完列表，就毫不犹豫地告诉她：“这完全就是在说你啊，简直太不可思议了！我早就跟你说过了，但你就是不相信！”就这样，年轻女子参加了一期“确认自己”的专业研讨会。在角色扮演的活动中（为更好地诠释理论和解释观点所设计的情景模式），她的每一次参与发言都非常具有操纵性：她的要求不明，并暗含陷阱；她拒绝的理由不正当，并且还经常伴随着谎言；她的批评很伤人……这位25岁的年轻女性非常关注“操纵者”这个主题，并且讲述了一些亲身经历的例子，补充了上面描述的特点列表。在她8岁之前，她母亲给她带来了很多的伤害和不安，导致她自己寻找到了一个消除痛苦的方式。从那个时候开始，她就采取和母亲同样的态度，以便获取自己的利益。这是一种本能的反应。不幸的是，她对待周围的人也开始使用这样的态度。这个女人一定很有诚意，因为，任何一个真正的操纵者都不会这么快地在公众面前如此彻底地暴露自己。她给我们事无巨细地讲述了她的每一个想法，把她为了得到自己想要的东西而使用的所有诡计都告诉了我们。事实上，她的这些行为和思想方式不属于自己：与其说是诡计，还不如说是一些很棒的专门用来逃脱妈妈的魔爪的计谋。她意识到了自己可能给周围的人造成心理伤害，于是决定参加一个治疗的培训课程，内容就是肯定自我。她甚至还让丈夫陪着自己一起去。

另外的一个例子则说明，上面这种肯自我转变的操纵者的例子并不是普遍现象。主人公是一个50多岁的男人，我是在一次专业培训上遇见他的（参见后文关于肢体语言的段落）。15分钟之后，我发现他所有非语言类行为都属于操纵者特有的，甚至是夸张的。随后的两天，我证实了这个猜想。在一次课程上，我们提到“反操纵”（参见第十四章）之后，他来到我办公室，挂着灿烂的笑容，双手插在口袋里，步伐轻盈。他晃动着肩膀，直视着我的眼睛，问我：“你看，我是不是有点儿像操纵者啊？”他这个问题是在试探，他是个彻彻底底的操纵者。他很清楚地知道这点，提出问题所造成的气氛让他看上去很是引以为傲。我用了反操纵的技巧回答他：“那你自己怎么看呢？”之后我没有再作评论。我们微笑着交换眼神，双方已经完全明白了。令人遗憾的是，这次契机没能让他顿悟并尝试着去改变自己。这是一个相当罕见的例子，讲的就是一个完全不想做出任何改变的、自知的操纵者。

结论：除去少数几个例子，操纵者并没有意识到自己具有破坏性的行为方式。他们宁愿相信我们对于这个主题并没有明确的数据。我们只能往好处想，倘若一位父亲或母亲是操纵者，那么他会自觉、自愿地不去摧毁自己孩子的性格。操纵者那以自我为中心的性格力量非常强大，甚至有可能这么一个特点就足以解释“为什么别人能感受到的东西，他却全然不知”。

世上并没有唯一的准则。一些操纵者意识到了自己的状态，在这种情况下，他们近乎于倒逆了。另外一些人看上去似乎完全没有意识到自己是个操纵者。然而，不管操纵者是否了解自己的问题，我们都不应该任由其对别人进行伤害。我们应该毫不犹豫地保护自己，避免受到操纵者的不良影响。当我们与一只野熊面对面的时候，最好的方法就是尽快朝着相反的方向一路狂奔，我们只要知道逃命方法就行了，而不需要了解那只野熊的心理动机。换句话说，同一个操纵者相处的时候，我们有另外一些方法可

以保护自己。而逆来顺受、对自我及自我价值观等的错误认知，对于我们的自身保护来说是最无力的武器，甚至可能让我们承受更多的痛苦。

如果我们对一个人的某些操纵式行为产生了质疑，并尝试着告诉他，他就会立刻反驳道：“如果你接受了，说明你很想要这样。”他会让我们认为自己是赞同他的。在任何情形下，大胆质疑就是保护我们生活独立性、完整性的不二之选。这类行为属于对抗操纵的一种方法。

事实上，操纵者精心构思安排，就是为了让我们几乎不可能拒绝。他利用负罪感和大道理，好像那就是世界真理一样。比方说，为了获得某个好处，而不让它看上去像是要求或者命令，他会对朋友说：“我的车又出毛病了，真是令人烦心啊。上周汽车电池坏了。不过还好，你知道雅克吗？就是我邻居，他主动帮我修好了。这人还真不错，热情又慷慨。不过，怎么说呢，朋友之间互相帮助本就是平常之事嘛！”最后，他总算说出了自己的真实需求：“你能不能把车借给我用一天？”在这样的语境下，我们自然会毫无条件地借给他。我们之间最容易内疚、有负罪感的人甚至会不等他提出要求，就已经决定帮助他了——虽然那一天自己也有同样的需求，但还是会考虑到操纵者的要求，并主动提出帮助。这样的话，人们就可能认为自己“非常热情”“慷慨”，就像雅克一样。至少，操纵者在这个时候还是很乐意表达这些赞美的。通常，他们对于别人的看法可能随时改变。

一般情况下，人们都会把时间和精力用在自己的意愿上，而不是花在一个剥削者的预谋上。在这点上，心理学家给出了解释——一致性倾向。实际上，即使一个操纵者是在无意识的情况下促使我们做一件事情，最简单有效的方法就是创造一种“成为”的愿望，或者可以证实自己的行为与看上去一致的倾向。如果我们回过头来，问刚刚例子中的受害者为什么要提供帮助，他们一定会回答“我乐意这么做”“我想这么做”，或者“帮助别人本身就不足为奇”。我们还是愿意相信每个人皆有自由选择的权利！

操纵者自己并不受道德谴责

操纵者实际上并不受道德观的谴责。甚至有时候，他们从事的职业让我们完全不能想象他们是没有道德的。得益于自己的职业，某些人很受大家敬重。在这样的情况下，我们就很难质疑他们的慷慨无私。这种职业给人的印象就是将自己的生命“奉献”和“牺牲”给了他人，会造成这种印象的一个原因是他们经常把这话挂在嘴边。那么逻辑就简单了：通过这么一个印象，我们确信这些人一定是无私奉献的，从而无法将他们与那些操纵者联系在一起。然而，我们已经确认，很多社会地位很高的人的背后，其实都隐藏着一个操纵者的身份，其数量之多令人咋舌。一个人暗地里从事着毒品非法交易，却效力于毒品监察科，这是多么好的伪装啊！或者一个披着天主教神父外衣的操纵者，演讲起来满口仁义道德，背地里却猥亵儿童。操纵者经常利用自己的社会地位，隐藏其性格中阴暗的部分。他们表述某件事情的时候，会让人觉得仿佛那就是真理，然而他们不会说出事实。而我们简简单单地就这么相信了。这是一个本能的、看起来完全正常的反应。从我们的幼年时期开始，社会形态就强加给我们一些已经确立并一直保持的社会观点。我们只需要本能地作出反应就行了。这也让我们没办法对权威提出质疑。总的来说，这也是一件好事。试想，如果我们每次去见教授、医生、宗教人士以及心理治疗师都要怀疑的话，那将会怎样！

大部分情况下，我们的怀疑是有据可依的。但是有时候，一些“受人尊敬”的职业完美地隐藏着操纵者。这种人滥用职权，而我们也不能一下子就察觉出来。要想证实之前的猜想，必须花上一段时间。“在一个令人敬仰的教授背后，总是站着一个令人尊重的男人或者女人。”当听到这种观点的时候，你就该提高警惕了，并应该从脑海中抛弃这种错误的看法。通常，我们都是从一些不正常的事情开始怀疑某人的。虽然操纵者可能位

高权重，但有时候并不像大家说的那么有能力。一些人甚至造假，或者盗用同行其他人的文章。后者感叹道，自己的创意就这么白白地被操纵者抢夺了，而操纵者在将文章交给大老板之前，就已经签上了自己的大名。当然了，在这个大老板看来，相关“负责人”完美地完成了工作，并且看上去还很有效率！

暂且不论外貌，这些能力不高的操纵者操纵他人时怎样继续升迁，或者长久保持自己的地位呢？答案是：总是得益于他人。出现任何问题，他们的秘书或者同事都会在事态扩大之前及时地纠正和弥补。这一方面是为了维护部门和公司的形象，另一方面也和他们的自身利益有关，因为如果不做，身为负责人的操纵者一定会批评他们。这样做可以避免被责骂。而操纵者呢，尽管他的头衔为“负责人”，却将自己的错误转嫁到下属身上。通过这样的办法，他自己的形象就不会被破坏。他转嫁错误的时候，运用几个单词或者句子掩盖了一部分真相。比方说，一个操纵者负责人对秘书说：“我之前忘了签署这个文件，这很正常啊。你今天上午要求换个假期，让我心烦得很。你当时只需提醒一下，让我想起来就好了！”通过这样的表达方式，错误的责任就在秘书了，看上去她才是直接导致这次遗忘的人。此外，操纵者还让她相信，她的要求是不合理的，或者说提得不是时候。这个操纵者的行为造成的结果就是，秘书会因此产生一种负疚感。

操纵者的非语言行为

我们交流的时候，最常使用的是言语和动作。言语所承载的就是“内容”，就是口头上的交流。而一些手势、模仿、行为、眼神以及说话的语调所承载的就是信息的“形式”。我们将这种形式称为“非语言”式交流。

传统的信息建立在发出者和接受者之间，由内容和形式构成。你知道非语言交流在人际交流中占的比例是多少吗？45%！没错！有45%的交流

都是通过手势、语调（音量、信息流量、声调）、眼神的交汇或缺失、身体上的行为、肌肉的张力、人与人之间交流的距离、呼吸（叹气等）以及细微的移动完成的。甚至还有一些作者提出其比例为93%。

即使并不赞同对方的观点、意见、品位以及感情，我们还是有可能欣赏对方。如果对方陈述观点的时候大方有礼，非语言行为也适当（没有攻击性），我们也会因此对他报以热情、友好的态度。当然，我们经历的也可能刚好相反：对于那些意见和我们接近的人，反而感到不好相处，似乎有什么东西不合拍。一般说来，这种不好的结果都受到了非语言行为的影响。大多数时候，我们并没有意识到这种影响，特别是对于非专业人士来说。

为了更加清晰地了解非语言行为在操纵者身上的体现方式，我们作了一些观察。现在，我们马上就将其和一个有主见的人[①]比较。

A. 他的眼神要么飘忽不定，要么就是高高在上的。这个要根据不同的情况以及他选择“佩戴”的不同面具而定。相反，一个有主见的人目光会和对方保持良好的接触，也就是说，在双方谈话或者会面期间，眼神接触的时间占到了60%。一个有主见的人不会逃避他人的目光，也不会太长时间紧盯着一个人。

B. 操纵者还有一个习惯性的行为，就是我们口中的“厌恶听取”，也就是当我们同他说话的时候，他看着其他的地方，或者做其他的事情。当我们出现在他面前的时候，他不会抬起头或者转头看你一眼以示欢迎，而是表现出“厌恶听取”。这样的接待方式非常具有挑衅性，会让人感觉很不舒服，还会陷入尴尬境地。这会让我们不想再与对方继续交流下去，或“感觉很不安，只能没话找话地说着”。很多时候，这种行为会造成自我

① Personne Affirmée，有主见的人，懂得清晰地表达自己的意见、需求和感情的人。这里与操纵者相对应。

贬低的情绪。我们可能会在心里对自己说："他根本没听我讲话。我的话他一点儿都不感兴趣。我还不够重要。"然而，我们每个人都会时不时地"厌恶听取"。为了节约时间，我们常常会将两件事放到一起：看电视和听朋友的知心话。但是结果是一样的：这种厌恶听取的方式会让人极不舒服。人们希望自己说的话受到重视，要是对方能够好好聆听就好了。当我们自我表达的时候，需要别人专注于自己。在人际交往中，这种非语言式的聆听是非常重要的。

我们每个人都会时不时地"厌恶听取"，并且完全意识不到。但是，对于操纵者来说，这是一种优先选择的交流方式，是一种谋略。他希望让我们形成一种想法，即我们所说的话没有任何意义，我们一点儿都不重要。我们到的时候，他不会抬头看一眼；在谈话中会突然转换话题，看着其他地方，或者饶有兴致地看着其他人；在我们跟他说话的时候，他会忙着看自己的邮件。效果无疑是明显的：你会觉得自己的出现无足轻重，或者根本就不重要。

以下就是一个厌恶听取的例子（真实的故事）。法比安有一年没见贝尔纳了。贝尔纳是一个友善型的操纵者（30个特点中，他符合28个）。在法比安走进这个前同事的公寓的时候，贝尔纳正在客厅里和一个朋友下象棋。法比安热情地同他打招呼，然而贝尔纳并没有回应，甚至也没有转头看他一眼！法比安向客厅里的其他几个人一一问好之后，最后又轮到了贝尔纳。贝尔纳微笑着抬起头，和他贴面礼之后，又立刻重新投入到游戏之中。对于贝尔纳来说，法比安的到来本应该像一件大事一样热烈欢迎。但是，贝尔纳还是倾向于让法比安觉得自己什么都不是。

C. 操纵者话语的音量要么比别人的更高，要么就更低。一般情况下，在一群人中，我们只能听见他说的话；他笑得十分夸张；他习惯独掌话语权，甚至经常打断别人说话；在其他一些时候，他又会通过降低音量（有时候甚至几不可闻），给人制造一些错觉，让他显得温柔、脆弱、易受伤

害，或者病怏怏的；他会根据自己的目的制造一种亲密的、默契的氛围。

一个有主见的人通常声音响亮，但音量是和周围人同步的。他会采用一种和周围环境相契合的音量，而不会一板一眼地与别人划清界限。而操纵者玩弄着低沉或者超高的音量，随自己的意愿对说话对象施加不同影响。不同的语调传递了一个加密的非语言式信息，拥有同样文化、持同样语言的人可以完美地对信息解码。接下来，看看威廉姆经历的一件事。

“我的叔叔曾经进修宗教学，并且一直是一个虔诚的天主教徒。他娶了一个比自己大9岁的女人，这个女人是一个操纵者。我的叔叔本来应该和她的朋友结婚的，但这个女人对他发誓，如果他和她的朋友结婚，她就自杀，而叔叔不能承受这样的压力。那个时候，叔叔是非洲的审判员，而她是一个教授。她毁掉自己的事业，并在自己的宗教信仰面前以死相挟，她的这个计谋运用得非常成功。

“我婶婶现在已经退休了，在一个致力帮助贫困人员的天主教组织里面，奉献着自己的爱心。她总是对自己说，要时刻准备帮助他人。她无疑在全力以赴地帮助别人，就是除了自己家人以外！

“每次我向她询问什么事情，或者当我错过了某件事情的时候，她就会大呼：‘噢！你不知道吗？’

“当她用那种方式说‘噢’的时候，羞耻心一下子将我掩埋，就好像我的确很无知。在她那儿，都是通过非语言形式来传达责备的：并不总是她说话的内容，而是她和别人讲话的那种方式。”

D. 通常，操纵者的肢体语言和其他人不一样，特别是在人群中的时候。他可能会让人肃然起敬，也可能刚好相反：不爱表现，十分谦让。在这里介入了身体的紧张和松弛程度。打个比方，在一次研讨会上，最开始的时候，他可能是唯一一个表现得完全放松的人：双腿在前面伸展开来，翘起二郎腿，臀部靠着椅子的前面，肩膀靠在椅背上。他同样不会忘记将手插进口袋里！这种行为本身就代表着放松和舒适。在团体中创造的这种

氛围让我们感到信任和放松，渐渐我们就本能地接受了。同时，我们知道，由于社交礼仪或者礼貌的限制，某些场合并不允许我们这么做，这会让我们看上去不太严肃，或者过于我行我素了。为了尊重他人，我们尽量避免这种太过随意的行为方式，尤其在陌生的圈子里。

对于许多操纵者来说，在研讨会期间，哪些是最为典型的肢体语言呢？研讨会的成员围成半圆形，操纵者既不认识主持人，大部分的其他成员也都不认识。操纵者通常坐在主持人的对面，并且即刻做出很放松的姿态，与一般的接触性情形相比，他显得过于放松了。其他成员则基本都是端正地坐在椅子上，膝盖紧闭，脚底平放或者交叉。他们的坐姿保持着大体的一致，除了一个人——操纵者！从最开始的坐姿看来，操纵者就区别于其他成员，他坐在椅子靠左或者靠右的一边，髋关节几乎超出了椅子。他还经常会将手肘搁在资料上。

在会议最开始的时候，操纵者会立刻习惯性地做一两个“与众不同”的动作，不仅如此，他还会在整个会议期间，一直保持这样的姿态（几个小时）。因此，我们很容易找到这些区别于其他人的非语言因素。

另外，虽然大部分的成员都认为很有必要做笔记，但是操纵者却从来不这么做。这样，给人的印象就是他已经知晓一切，或者他拥有非凡的记忆力。他尤其偏好于不留给人一种他正在向别人学习的印象！

但是，千万不要误解：在群体中表现得很放松，并不一定说明他就是一个操纵者！在熟悉的圈子里，我们感到很放松是很正常的。而在一群由陌生人构成的团体中显得很放松的话，就显得不那么正常了。

有一次，我为一家大公司的高管做一个培训研讨。我记得第一天发生的事情。这个群体是由25—32岁的人组成的，却突然进来一个50多岁的男人，显得格格不入。他并没有为自己的迟到表示歉意，而是找了个位置坐下，立刻摆出了与其他参与者完全不协调的坐姿：滑下椅子，双手交叉，双腿舒展着（第一个操纵者行为）。他草草地给了个微笑，坐在他前面的

两个人对他点了点头，以示招呼。很快，第二个明显的操纵者行为出现了。在场的每个人都靠着膝盖，正做着笔记（我们没有使用桌子）——除了新来的那个人，他并没有写下任何东西。或者说，在那个时候，他并没有明显地记录下来我们谈论的内容……甚至连个框架都没有。我暗地里产生了一种想法：他会不会是一个高层领导，专门过来视察培训的进程（他与其他人年龄上的差距影响了我）？我没有任何判断依据，只能等到休息的时候，查看他的名字是否在登记册里。巧得很，到了休息时间，我果真没有在名册上找到这位男士的名字。但他第一个反应就是假装生气地对培训负责人说："他们是有多无能啊？我都跟他们说过三次了，一定要保证名字登记在册。我一直怀疑他们办得不妥。你看，他们在这方面真的是能力不足……"为了缓和气氛，我打断了他的训话，仍然让他在名册上签字。我开始明白在我面前的是什么人了。他的肢体语言，他贬低这个很有效率的组织的刻薄言语，我将这些行为的次数记录了下来，因而也就对他提高了警惕。接下来的故事诠释了操纵者的理论。四天里，他从来没有改变自己的坐姿，几乎没有做任何笔记。此外，他禁不住与右边的同事悄声低语，其目的就是不停地引起别人的注意。他时不时地就要利用我的一些表达，来做一些文字游戏（没有任何技巧可言），或者用来加以嘲讽，就这样他把自己弄成了一个很可笑的角色。我注意到，尽管他表面上看起来十分友善，但是他的出现分散了整个团队的注意力，给大家一种很不舒服的感觉。一些训练需要三个人构成的小组完成，他曲解了训练的目的，并且对我说一些奉承话，这些话在我看来几乎没有可信度（比如他对我大衣的赞美）。还有一些和他性格相关的细节，让我证实了他操纵者的性格，这个我们之后会深入研究。很快就识别了这位先生的另一个面孔之后，我采取了一些措施，不再任由他在集体内部散播不安的种子。

我在他身上停留的目光少了一些，而在其他成员身上则多一些，这样做就是为了有意识地降低他的重要性。对于他参与的发言，只有在内容与

课堂的主题相关，并且言论适宜的情况下，我才会饶有兴趣地回应。而对于他不适当的评论，我则是勉强赞同地微笑一下，始终保持冷漠的态度，然后继续我自己的话题。有时候，对于他某些明确的解释性言论，我则利用逻辑问题（在本书的结尾，我们将会看见人际交往的策略）的技巧进行反击。他无理的破坏进程就这么停止了，一切井然有序地恢复如初。在第一天结束的时候，我从负责这次长期培训的机构那里得知，这位先生在他工作的部门里是出了名的爱闯祸：他没有什么工作能力，本来早该被踢出公司了。换种说法，他是付出了代价才留下来的，这也解释了为什么公司不希望为他提供这次培训。

然而，有一点非常有趣，注意一下这位先生给我留下的第一印象——“他可能是一个高层领导”。我这么想是因为别人30岁达到的高度，他都50多岁了却还没有超越这个层次。或者，可能是他引起了一种完全相反的想法：操纵者的行为和态度常常会让我们觉得他高人一等。他时不时地到处巡视，看看听听，就好像一个中心人物。他经常坐在桌子的一端，或者躺在一个更大、更舒服的沙发上。有时候，他让我们感觉他就是这些领地的大主教。

一个有主见的人，同样会追寻舒适的环境，但是他会很乐意和别人分享。

再举一个例子：我主持了一个由10位干部构成的研讨会。他们主要是一家大公司的经理人员、经理助理以及一些高层领导。研讨会的主题是PNL：神经语言程式学[①]。在与他人的交流中，这种技术涉及非语言式交流和无意识影响。突然，进来了一个表情冷淡的美女。她侧身坐在椅子上，

① 神经语言程序的概念由理查德·班德勒和约翰·格林德在20世纪70年代早期提出。他们对一些出色的交流者进行了研究，试图分析这些人的独特能力。它描述了人是如何被信息处理过程中的模式所控制的，以及在我们的头脑或身体对语言或信息作出反应的过程中是如何存在着模式的。

脚、膝盖、臀部以及整个上半身都倾向右侧；她用手腕支着头部，手肘则靠在椅背上，眼睛看着圆圈的中心。她六个半小时之内一直都保持这样的姿势（时而倾向左边，时而倾向右边），而且5天里她都是这样。每次的培训都是一整天，每次相隔一周时间。她极其少见地保持沉默：既不赞同我讲的内容，也不反驳其他人提出的观点；她眼神里什么都没有。甚至在一个害羞的人身上，我们也不会如此频繁地感受到沉默。她聆听别人的讲话（不知是不是真的在听），但是不给出任何相关的信息。在三人小组讨论的时候，她从来都不谈论自己，但是她鼓励别人敞开心扉。因此，我问她，这么观察别人到底是要干什么呢？我的问题让她很不安。

让我们看看那些在团体中有点儿紧张的人是怎么表现的（并非操纵者）。95%的人会与其他成员一致，不会刻意区分。他们的膝盖紧靠着或者交叉起来。剩下的5%可能会渐渐把自己藏在一张桌子后面，退出成员们围成的圈子，假装这样做书写记录的时候更加方便。也确实更方便了，我们并不会怀疑。但是，注意一下，只有很少的人会这么做，因为大家应该围在一起，这会让集体更加充满活力。围成圈可以使每个人都融入集体中。因此，从最开始的时候，由于害怕与其他人隔离开来，每个人都没有做什么来区别于其他成员。由于不认识团队的成员、培训的组织者（培训师、教授、演讲人），甚至不知道即将开始的培训内容，我们的态度是中立的，采取的行为也是符合当时情境的。这些也同样适用于那些紧张的、羞怯的，或者特别的、令人印象深刻的人。

操纵者与众不同的地方在于他会立刻放松，并且一直很放松。举个最典型的例子，一个男人在办公室接待你的时候两脚交叉，搁在桌子上，而你们并不相熟或者根本就不认识。或者，他会持续地待在圈子之外。不管怎样，他就是想超出常规，跟大众不一样。

E. 操纵者的手势十分丰富。他们根据谈话对象的懦弱程度，或者根据自己想要获得的效果，表现得要么自信，要么消极或者极具攻击性。

·为了创造令人安心的氛围，操纵者可能根据自己谈话的相关内容选择不同的手势。比如说，在握手的时候说一些表达热烈欢迎的字眼，以维持强烈的压迫感。大部分的操纵者懂得如何甜言蜜语，也知道如何伪善（面带笑容，用手拍拍他人的肩膀或者后背）。

·有一些手势充满敌意和威胁：用手指敲击桌面，用手指着别人。这样的手势会让人觉得害怕。

·根据不同的时间、不同的谈话对象，一些操纵者有时无法控制自己的焦虑，会做出太多的手势和动作：他们咬手指、清嗓子、以手掩口、收缩咬肌（咀嚼的肌肉）——我们经常在一些男性身上看到这种状况——这表明他们很不自信。

F. 面部表情：操纵者只会露出自己想要的面部表情。他们从来都不暴露自己的主观表情。在他们看来，即使在情况很危急的时刻，似乎也能够微笑。这样就好像没有任何事情难得倒他们，或者可以让他们害怕。他们给人的印象就是能够完美掌控自己。在官司即将输掉的情况下，一些涉案的著名人物从法院出来时脸上还带着微笑，你见到这一幕的时候，肯定非常震惊吧！

事实上，操纵者尝试着完美地控制自己的情绪，以避免从身体反应上暴露自己操纵的本性。不管是消极的（生气、忌妒、焦虑、尴尬、紧张、空虚）还是积极的（愉悦、热情、满意），操纵者并不想展示自己的真实情感。

用模仿的方法更容易控制一个人的情感表达和情绪反应。面部知道如何完美地撒谎。我们每个人都可以做到。当一个不想看见的人到来的时候，我们也可以微笑着对他说："雅克，是你啊！我真惊喜啊！你能来真的是太好了！"声音和面部表情隐藏了你的真实情感，但是你的肢体会出卖你。事实上，如果我们真的欢迎雅克，在前面那句话的末尾，我们的语调很可能会下降。也就是说，雅克看见了我们的微笑，听见了我们欢迎的

话语，把它们当成喜悦和欢乐的象征。他没有想到自己的到来让我们很不爽，除非他是一个非常细心的观察家，发现了其他人的一些非语言的迹象。那些迹象是不会撒谎的。但是，他真的能注意到这些迹象吗？

那些在家庭或工作中与操纵者打交道的人，能够分辨出操纵者内心真实的情感和他们表现出来的情感之间的差距。拜访者刚一离开，大门关闭的下一秒钟，操纵者就会呈现出不同的面部表情。开始还是一张灿烂的笑脸（面对陌生人或者拜访者的时候），在和家人相处的时刻立马就转变成了冷漠的面孔。当然了，那些刚刚离开的拜访者不可能起任何疑心。相反，他们一定还认为那是一个十分友善可亲的人呢！

第三章 珍惜生命，远离操纵者

——操纵者带来的身体、心理双重伤害

我们之所以对操纵者的性格特点如此感兴趣，是因为他们给周围的人造成了身体和心理上的伤害。

每个人都有权利依靠防御系统生存，但是谁都无权摧毁他人的生活。毫无疑问，操纵者噬人能量。90%的人都是他们的受害者。剩下的10%对操纵者表现出一种漠然的态度。操纵者只有在和他人交流产生困难的时候，才会感到不安，才可能因为自己滥用职权而感到不舒服。然而他们并不会因此而生病，这对于他们来说已是万幸了。

那么我们之中的大部分人会怎么样呢?

他抽走了我所有的能量

“他让我烦死了。”

“他抽走了我所有的能量。”

“他那点儿事让我感到很不舒服。”

“我外出度假玩了一个礼拜，感觉棒极了。但在回公司的前夕，我的感觉糟糕透了。可是，我热爱我的工作。”

“一旦我和他通电话，就会在挂掉电话后感觉烦闷极了，十分沮丧。每一次，每一次都是这样。”

……

以上就是我们经常听到的话，它提醒我们该注意了。如果周围的人令我们产生这样的烦扰，就说明我们的人际关系出现了机能不良现象。你不一定就是机能不良的直接原因。为了消解这些烦扰，提一些合适的问题，了解一些情况，就能立即证实相关人员是不是一个操纵者（参见第二章列举的30个特点）。如果的确是这样，那接下来的内容你会感兴趣的。

和一个操纵者深入接触会产生犯罪感，变得具有攻击性、焦虑、恐惧或者伤感。这些情绪开始生根，并且随着时间的发展，变得越来越沉重。我们消除痛苦、让自己变得成功和开心的方法也会越来越不管用。我们感到在精神上越来越不自由，行动上的自由也渐渐减少。这些负面情绪也越来越频繁地影响着我们的身体机能：头痛（头部疼痛、偏头痛）、消化不良、胃里或者喉咙里长了息肉、肌肉紧张、食欲不振、暴食症……晚上回到家里（假如是在工作中碰到操纵者），我们还反复想着白天发生的事情，还在和伴侣谈论他。我们变得如此焦虑，以至于引起了睡眠问题。我们的热情和幽默渐渐消失。一段时间后，疾病悄然入驻。

我们出现疾病最常见的原因就是操纵者长期存在，再加上神经衰弱。我们了解到的最极端的毁灭影响是导致一个人自杀。

在一个案例中，一位女士的母亲是一个操纵者（她符合全部30个特点）。这位女士那个时候充满了绝望，正准备自杀。但她活着的最小的妹妹告诉她：“对我来说现在已经太迟了，但你应该逃离妈妈的控制，我求求你了。你应该去心理治疗。你依然能够走出去的！”这个中肯的建议让

她免于自杀——她参加了心理治疗。这就是操纵者可能带给我们的最为极端的结局。幸运的是，大部分的操纵者还不至于让我们走投无路到自杀的地步。然而，由他们引起的心理压力可能会导致我们神经衰弱。我们应该向心理医生咨询，寻求治疗。

压力

对于我们中的大部分人来说，操纵者是导致人际交往压力最主要的因素，即压力因素。压力因素可能来源于外部（比如堵车、烧烫伤、一个操纵者……）或者内部（忧虑、不合理的信仰、缺少自信等）。

压力因素有不同的调节方式，其目的在于不再承受任何不良后果。此外，这也是减轻压力培训的目标。有很多种不同的方法显得十分有效，并且适用于多种情况：放松疗法、自我修养（放松）、建立自信的培训、抵抗错误的信念，以及调整作息时间、保证睡眠、多做运动、保持愉悦心情、健康饮食。尽管有各种不同的调节方式，但是避免操纵者的影响最关键的一点，就是要从重建自信的培训开始。这还不够，我们还应该辨别操纵者。很多人已经很自信了，他们神采飞扬、冷静沉着，作息时间上也不存在任何问题。但是，他们一旦和操纵者接触，就会感到很大的压力。而最常见的情况是，他们甚至都不知道那是一个操纵者。因此，他们可能开始怀疑自己，并且产生一些很少见但很负面的情绪。

压力导致的疾病

压力并不仅仅是一种消极、紧张、忧虑或者烦扰的情绪。压力是人们面对新环境的时候产生的一种机能反应。人体机能会试着适应新的环境。当它很难适应的时候，就会出现一些症状。压力越大，心理、身体以及行为上的反应就越大。整个过程中，丘脑下部、脑下垂体以及肾上腺必然会分泌过量的激素，从而影响心脏、呼吸、血压、肌肉、肝脏、葡萄糖、油

脂的释放等。压力确实会导致身体机能产生反应，这种反应并非特异的，它并不取决于压力因素的性质。

事实上，我们正是通过出现的各种症状，知悉这种充满压力的状态。这些症状因人而异。

A. 心理方面，感受到焦虑、失望、失去动力、疲劳（70%的疲劳不是由于身体机能造成的）、自我评价降低、丧失信心、焦躁易怒。

B. 身体方面，出现好些问题。比方说：

· 睡眠问题（半夜醒来，很难入睡）；

· 消化疾病（喉咙发紧、胃绞痛、肚子疼、溃疡等）；

· 肌肉紧张（背部、颈部、肩膀、下颌等）；

· 胆囊功能失调（右侧肋骨疼痛、恶心干呕、腹胀腹痛、胃炎、腹泻等）；

· 皮肤病（疱疹、红色脓疱、发痒、牛皮癣、突然掉发等）；

· 性疾病（性冷淡、阳痿等）；

· 妇科疾病（内分泌失调、生育能力下降等）；

· 心血管症状（呼吸困难、血压升高、心跳加快或者心跳频率出现问题、心脏周围疼痛等）；

· 关节疼痛（关节病、肩周炎症等）。

行为方面，压力太大可能会让人变得具有进攻性，或者相反，变得很压抑。我们发现，根据个人特点不同，吸烟以及喝酒的数量会增多；会出现饮食问题（暴饮暴食或食欲不振）；还可能导致烦躁不安以及淡然冷漠，这些本是抑郁症的症状。

表现方面，最常见的就是精力难以集中，记忆力下降，由于缺少热情，完成任务的速度下降，工作产量也会降低。

换句话说，与操纵者的交往极有可能导致以上这些症状。与操纵者接触得越是频繁或者接触的时间越长，那些症状就越为密集明显。事实证

明，与操纵者有着长期的交往，就会形成一种慢性的但是极为严重的疾病。

当然，我们周围存在着一些很难相处的人。如果他们不是操纵者（当然，还要排除一些特别的事件）的话，那么他们就不会给我们带来压力，不会造成以上恶果。我想，世界上每个人都至少认识一个很消极、焦虑、悲观的人。尽管确定他并不是一个操纵者，但你是否还是曾因为这个人经历过一段焦躁的时期？那期间你也曾反复审察自己，对自己没有自信，还失眠。这些人也让人厌烦、疲倦，甚至让人很生气，但是他们并不会摧毁你内心深处的情感。

倘若我们与一个操纵者有着深入的交往，那一定要认真对待。因为他是一个力量相当强大的压力源，可能会严重影响我们的人生。

感觉快要崩溃，就直接去看心理医生吧

操纵者经常送其他人去看医生，理由是治疗后者的紧张、忧郁情绪或者疾病，甚至性问题。就这样，那个病人就变成了你！你反而成了那个需要照顾、应该接受治疗的人。不过也不全是错的，你的确需要治疗，因为你的确生病了。在精神科的住院部，我曾经了解过几个案例，比如被一个操纵者丈夫摧毁的女人，比如被强势的父母强行留在身边的已经长大成人的孩子。

我记得精神科住院部有一位40来岁的女人——C女士。她认为自己不应该住院。私下里，C女士告诉我，她的丈夫曾经和一名同事联合署名，请求医院收容她，这名同事是医生的一个好朋友。几年中，她的丈夫一点儿一点儿地从精神上摧毁她；他长期贬低、羞辱她，让她产生罪恶感，然后鄙视她。这一切让妻子生病了。在一段很长的时间里，她确确实实变得极度焦虑，一点儿都不自信，十分紧张。在紧急时刻，她时常爆发出猛烈的怒火。这些怒火便成了她丈夫最为完美的证据和借口。C女士由此被断定

为臆想症患者——也许她确实是吧。但是，C女士是一个艺术家。并不是因为艺术家都患有臆想症，而是因为他们能够在外在的行为上表现得更加自由，更加随心所欲。她的穿着有点儿古怪，经常戴顶帽子。C女士也很喜欢讨人欢心，她十分清楚自己所遭遇的境况。由于每天都服用药物，她的嘴唇十分干燥，这让她讲话的时候发音有些困难，她甚至会因为自己吐字不太清晰而感到很抱歉。她的言论非常清晰，而且思路严谨。她并没有疯癫。她向我解释，她的丈夫几年前就在外面有个情妇，但是拒绝离婚。C女士非常富有，正是因为她，她的丈夫才能够在这样一个外省的小城获得现在的社会地位。没有任何人，也没有任何事情能够损害他的名声。C女士认为，对付这样的人，自己真的太天真，或者“太善良”了。当我建议她向医院的精神科专家讲述一切的时候，她对我说，她已经告诉医生了，但是大家都不相信她。此外，她真的变得非常脆弱，也很消极，这并不利于她保护好自己。她还说了一句：“在这么一个小城，你认为对于精神科的医生来说，推翻由他两个同事所下的诊断真那么容易吗？”

在这个例子里，操纵的手法如此隐蔽，就连专业的精神科医生都完全没有看出端倪来。我们不能责备这些医生，只是感到遗憾。操纵的艺术首先就体现在其隐蔽性。当我碰到C女士的时候，我完全没有联想到操纵者，也不知道操纵者能够做到如此程度。然而，我感觉到她说的都是实情。但当我向一位护士求助，尝试着为C女士辩护的时候，护士则对我说：“不，你错了，C女士就是一位臆想症患者。没其他可说的了，她就是！”这个故事虽然过去很久了，但仍让我印象深刻，有可能是因为我的无力感。在我看来，C女士并不单纯是一位臆想症患者，她还是一个半隐蔽阴谋的受害者。在精神科这个领域，不管是我还是其他人，都不能对这个阴谋下一个定义。

现在我们再来看看另外一个例子，讲述的是试图将性生活问题的责任推给配偶的故事。一段时间之前，工程师R先生（37岁）咨询了一位行

为疗法的专家，希望能够解决自己的性生活问题。新婚不久，这对夫妇就遭遇了R先生的性无能难题。第一次诊疗时，医生作了一些必要的分析，得知R先生之前和其他的伴侣之间从来都没有出现过这样的性功能障碍，直到碰到他现在的妻子。R先生是一位健康的男性，自信、体质强健。长久以来，他对个人研究持开放的态度，并且有规律地实践一些修身养性的活动（放松）。在发现自己性功能障碍之后，他决定去实验室预约几个检测，看看自己的生殖器官是否运行正常。性学专家和一些精神科医生知道，80%的性问题都和夫妻之间出现的交流障碍有关。很快，医生就将问题聚焦此处，新婚的R夫人的态度和想法，给丈夫造成了越来越严重的焦虑情绪。性行为对于丈夫来说，变成了一个挑战。或者说，对于一个男人来说，只有当精神处于放松的状态，一种特殊的神经系统（副交感神经）运行的时候，才可能勃起。恐惧、焦虑、担忧、压力自然会阻止勃起。医生发现R夫人在性生活之外也贬低R先生。

R先生的自信一点儿一点儿地被消磨殆尽。他感到很愧疚，老老实实地背负着妻子抛给他的责任。随着调查的继续进行，我们确定他的妻子毫无疑问地有着操纵者的特点。当我们告诉他这个结论的时候，R先生回答说："没错，我对这个一点儿都不感到惊讶。"请注意一点，R先生是她那个操纵者老婆的受害者，然而，他却自己来看医生，一个人解决问题。他并没有想到他的妻子可能就是问题的根源，还相信问题只可能来源于自己。一个自信如他的人并不会习惯性地自动认罪。操纵者让他产生自我谴责。操纵者有本事推脱自己的责任，并且表现得令人信服。同样，R先生就这样被诱导，深信自己的生殖器官出现了问题（在诊疗期间，他意识到自己一个人自慰的时候，并不会出现勃起功能障碍……但此前他忘记这茬儿了）。因而，他决定取消身体检测的预约。R先生本来没有任何问题，但是最后他真的有了问题。

R先生又参加了两次诊疗，这两次诊疗是为了让他学会如何正确地对

待自己的问题，尤其是如何面对他的操纵者妻子。多亏他迅速地了解了这种现象，两周之后，一切回归了正常。准确地说，两周真的算是极其迅速了。

下面这件发生在米利亚姆身上的事情同样告诉我们，某些操纵者为了达到自己的目的，可能会做到什么样的地步。

三个月以来，米利亚姆都在一个小旅馆里做招待。一天，她告诉老板马萨尔夫妇她怀孕了。老板觉得自己上当了，竟雇用了一个马上就要休产假的女人，所以十分愤怒，但是他们并没有表现出来。得知这个消息的几天之后，问题开始出现了——旅馆的收银台抽屉里少了钱。这种意外情况之后又再次发生，而且这次，保险柜的钱也丢了，数额要比上次大得多！根据值班的时刻表，每次出状况的时候，米利亚姆都在场。马萨尔夫人为了让这个诡计更加让人信服，决定挨个点名道姓，分析他们成为小偷的可能，并向米利亚姆的一个同事清楚地解释了情况。通过推导演绎，米利亚姆很快就变成了唯一可能的小偷。当然，要除去两个老板本身，因为他们似乎没有理由受到怀疑。然而，还是有一部分人并不傻。

几天之后，米利亚姆再次成为嫌疑人，这次是偷了旅馆餐厅里的钱。准确来说，是马萨尔夫人和她都在场的一个下午。当旅馆的员工都到齐，开始晚上营业的时候，马萨尔夫人让所有人都注意到，餐厅钱柜的钥匙搁在了柜台上面。她让人检查了钱柜里的数额。不出所料，一笔钱不见了。主厨已经识破了这段时间以来老板不断运用的诡计，他决定叫警察来处理。马萨尔夫人随便找了一个借口，就是不让叫警察。我们可以想象，警察来后就可能会打乱她的计划啊！稍晚一会儿，马萨尔先生告诉米利亚姆的一个朋友，当然她也是旅馆的员工，说米利亚姆是一个……精神病患者，有偷窃癖，最好带她去看看精神科医生。

米利亚姆实在忍受不了这样的心理压力，于是决定在分娩前辞职。你应该已经猜到了，包括她所有的同事在内，大家都知道在这次偷窃事件

中，米利亚姆不应该负任何责任。此前，她一直身心平衡，直到碰上了这种奸计。而以后的日子里，她很可能依旧会无法摆脱这个阴影。

被操纵者也要负一定的责任吗

对于那些遭受操纵者控制的受害者来说，有些事情可不是轻轻松松就过去了。很少有人能完全避免操纵者的影响。然而，我们也有自我防卫的机会。要想获得自由和宁静，第一步要做的就是辨识操纵者。剩下的就是要尽量减少自己的罪恶感，避免内心的脆弱化。这些是需要花时间慢慢改变的：根据我们和操纵者的关系，少则需要三个月，多则三年。我们是不是对操纵者的影响也要负一定的责任呢？如果我们任由自己被操纵，放大自己的罪恶感，并且任由他们摧毁自己的精神，那么心理学专家和精神分析学专家给出的答案是，我们就是该对这些破坏影响负全责的人。专家的答案在一定程度上是正确的，当然，问题比看上去要复杂很多。

操纵者对他人的操纵，已经建立了系统化的运行模式。他们善于根据自己的利益，通过曲解真实的价值观，引导人们相信那些社会准则和法规。例如，操纵者运用的最为强大的一个武器就是罪恶感。如果人类世界丧失了好与坏的评判观念，那么这个世界将会变成怎样呢？我们精神上将会是自由的，生气的时候、沮丧的时候，甚至是谋杀的时候，都将不再忍受任何痛苦，没有任何道德可言。即使对于抛弃婴儿这样的行径，我们也不会心有不安。自私自利的态度就会受人追捧，风靡全球。

所以，个人内心的罪恶感，关系着整个社会的道德水准。但当这种罪恶感变得愈加严重，超过了合理限度的时候，就会出现问题，我们的生活也就不再那么幸福。然而，大部分没有自信的人不会发觉这个限度。操纵者可以很迅速地找到这类人，抓住他们这个弱点，不断地剥削他们。操纵者为了随心所欲地利用他们，精心策划，就是为了让这个合理限度的边界

消失。

苏菲已经32岁了，有一次她和爱人报了个旅行团，参加为期10天的土耳其之旅，却因为觉得“抛弃了”自己的母亲（操纵者），感到十分内疚。我们来看看，她的母亲是如何做到的呢？她的母亲通过苏菲的一个同事，成功取得了旅行团负责人的电话号码，她希望女儿至少告诉自己她的近况……想知道她是不是一切顺利！在苏菲还很小的时候，她的母亲就用自己那套价值观来教育她。苏菲无法区别母亲灌输给自己的道德观和真正属于自己的道德观。近两年来，苏菲参加了一个关于重建自信的培训，并且接受了精神疗法，因此，她开始认识到这两者的界限。在那个时候，对于她来说，让母亲不快也就是让自己遭罪，所以不能让母亲不开心。这个例子充分体现了受操纵者优先选择的那套价值观。那些诸如和朋友一起度过一段幸福的亲密时光之类的事情，和母亲的感受一比，马上就退居二线。女儿不打电话给她这样的事，对于母亲来说是完全不被允许的！

对于那些我们遭受到的操纵，我们自己应该负一部分责任。我们天真的主要根源就在于缺乏辨别操纵者的能力，并且希望通过他人对自己的评价来实现自我价值。相当数量的人似乎只是为了别人的目光和评价而生活。其实，我们应该学会为我们自己而活，不要理会其他人的看法，只有这样，他人给自己造成的影响才不会那么持久和频繁。

当我们追求自身愉悦的时候，我们潜意识里有一种错误的观念，就是这种愉悦会伤害别人。我们越是被动、逆来顺受，并且只想成为别人眼中的好人，我们被操纵的时候就越容易受伤。即使一个很有自信的人，一旦持有这种错误的观念，也会任由操纵者剥削，或者被操纵者当个3岁小孩来耍。

按理说，我们不应该任人剥削、任人贬低，从而让我们产生压力。然而，操纵者经常会在别人身上施加一种力量。这种力量直逼内心，实实在在地存在着。为什么会出现这股破坏力量？相关解释会渐渐出现在这本书

中。我会解释为什么操纵的影响力持久，以及它会导致什么样的结局。这些观察会帮助50%的人不再跳入操纵者的陷阱。但是，这还不够。我们应该学习一些技巧，避免自己掉入操纵者的阴谋中。这也是此书后一部分要介绍的内容。

事实上，我们可以通过改变对任何一个压力因素的态度，来减轻操纵者对我们的影响。定期地进行修身养性的培训、放松心态，或者运用其他行为技巧树立自信，都可以改变我们对于压力的态度，从而改善我们的日常生活。我们对于一个问题的想法也会自然而然地改变。在辨别出操纵者之后，如果我们改变对他的看法，决定勇敢地面对他，就有可能避免他对我们所造成的最为恶劣的影响。

如果我们任由操纵者控制，让他们对我们施加影响，那我们自己就必须对此负责。我们应该对操纵者保持极度警觉，避免轻易地成为受害者。操纵者的魔爪并不会伸向每一个人，但是它却十分隐秘。操纵者违背众愿，突破大众所理解的道德底线。我们被反复灌输的那些道德观念深刻地烙在了我们心上，让我们一直深信一位母亲不会伤害自己的孩子，一位医生或者心理治疗师不会从精神上和物质上剥削他的病人，一个丈夫不可能从心理上摧毁伴随他一生的女人。“他都是为我好，因为他告诉我，他爱我。对，没错，他是这么说的！他一直这么说……”面对这样的话语，我们都是脆弱的，我们不能想象我们如此热爱的亲人，正在一点点地摧毁我们。

第四章 你真的错了吗

——操纵者利用他人的罪恶感达到目的

让别人产生罪恶感是操纵者使用的一种很常见的手法。他们把错误转嫁到别人身上，借此考问、折磨后者的情感，而这种罪恶感就来自后者自身的观点和行为。为了让他人根据自己的意愿或价值观行动，谁敢说自己没用过这种手法呢?

经常产生罪恶感就会造成一些负面影响。我们将会看到，操纵者会让别人因为一些假想的错误产生罪恶感。然而，那些让别人过多地产生罪恶感的人并不一定就是操纵者。让我们通过下面的案例，来逐一拆解操纵者经常采用的手段。

是真正的错误还是想象出来的?

克拉尔的母亲是一个操纵者。克拉尔在一家医院的行政部门工作，医院位于一个大城市。一天，克拉尔的外婆呼吸道出了问题，在城外（一个相当偏远的郊区）的一家医院住院了。外婆身边没有女儿陪着，感到十分孤独，无法忍受这样的痛苦。然而，就在同一时刻，克拉尔的母亲也生病

了，要接受治疗，说是只能待在病床上，哪儿都不能去。当母亲给克拉尔打电话的时候，克拉尔感受到了母亲的罪恶感：

“你外婆身体不太好。她需要做一些检查，可能还需要动手术。她应该找一个好的外科医生，因为她都这把年纪了……你要多咨询咨询，看看是谁在照顾她，让那人好好对待你外婆。我呢，你也是知道的，现在还在接受治疗，什么忙也帮不上，没法去看她。”

相反，克拉尔对外婆住院极其放心。她知道专家们会悉心照料外婆的，所以并不担心。她认为情况并不危急。

“不要担心，一切都会过去的。在医院绝对没有任何问题，会有人照顾好她的。”

“你应该担心的，她怎么说都是你外婆！你应该照顾她。我是确实被困在这儿了，要是我能够出去，一定会陪在她身边。”

“但是，我不能就这么离开自己的工作岗位。我都告诉你了，会有人悉心照料她的。”

“如果你都不能为自己的外婆做点儿什么，那你还会对谁做呢？”

从这一刻开始，克拉尔感受到母亲身上的罪恶感转移到了自己身上。在接下来的交流中，操纵者利用了一个事实，即因为克拉尔是医院的工作人员，就推论出她能够解决和医护相关的问题。但是克拉尔并不是护士，面对母亲的要求，她感到无能为力。然而，操纵者根本不想听她解释。她向女儿求助，把本应该落在自己身上的责任，成功地转移到女儿身上。

很多情况下，克拉尔的母亲都在利用罪恶感这个武器。克拉尔有一个14岁的侄女，也就是操纵者的孙女，几个月前，克拉尔发现操纵者在侄女身上造成了极其可怕的影响。

在爷爷去世之后，这个小女孩始终不能摆脱噩梦的侵袭，每天晚上都无法安睡。克拉尔咨询了一个心理医生，通过长期的观察，最后找到了问题的根源。原来，操纵者对小女孩说过这么一句话：

“你爷爷是为了让你来到人间才过世的。”

这句话的杀伤力是毁灭性的。就是这么一句话，一句！让小女孩充满了罪恶感，因为自己的出生带来的却是爷爷的死亡。她的潜意识里就是这么认为的，所以，几乎每天晚上，她都要在梦中再现一次这个假想的罪恶。

这个女人（克拉尔的母亲）有着相当聪明的头脑。她不断地对克拉尔说：“啊！在你这个年纪的时候，我是‘这么’做的，我是‘那么’做的……”

克拉尔从很小的时候就浸染了母亲的这套言论。长大后，她认为在自己很晚才开始上学这件事情上，母亲是一个很重要的原因。她母亲总是自豪地把女儿和自己比较，以证明她自己才是天才。母亲认为这是鼓励，而实际上它就是一种贬低。操纵者间接地抨击克拉尔的选择和行为。长期的贬低最容易导致信心下降，某些表现也就变得不尽如人意。克拉尔那14岁的侄女也承受着同样的命运，因为她母亲总是反复不停地讲着自己那套言论。这让小侄女也同样很难成功。

罪恶感是只有那些犯过错的人才会出现的一种状态。但是，这个错误可能是真实的，也可能是假想出来的。

客观上说，真实的罪恶感来源于对社会规则（如杀人、撒谎、剥削、故意犯罪等）的严重违反。在每个地区，人们都有各自不同的文化和习俗，那些文化上的规则就演变成了道德准则。实际上，在我们生活的星球上，不管是人类世界还是动物世界，每一个微小的团体都有自己的生存法则。

我们接触的社会文化会对我们的身体和心理的发展产生影响。一个人从出生开始，那些社会规则就会以多种方式轮番灌输到我们脑中：通过语言传达家庭和社会的生活模式、模范榜样、约束处分、赞美恭维、道德观念、行为准则，等等。

从很小的时候开始，孩子们就以父亲和母亲为榜样。后来，接触的社会阶层扩大了：整个家庭、老师、宗教人物、大众传媒以及朋友圈子里的各种人。就这样，我们的头脑中开始有了评判是非的标准。一个杀人犯或者其他罪犯（例如小偷）在犯罪的时候，不会产生太严重的罪恶感。但他对于社会来说，就是一个危险人物，因为他在侵犯他人的时候，不会为他人考虑伤害的相对限度，从而让他人失去最基本的安全感。从本意上看，罪恶感是人类一种很正常的、良性的情感。但是这种情绪如果或多或少是由自己的主观错误造成的，就会显得反常。当一个人做出某种行为时，被悄然萌发的罪恶感不露痕迹地干扰，甚至围剿，就会激发出焦虑的情绪，而这种罪恶感完全可能是自己主观臆造出来的。当这种罪恶感变得十分频繁的时候，就会导致心理疾病。这么看来，那些最为严重的心理疾病都是由罪恶感引发的。

主观上的错误诱导了一种特殊的情绪，不知不觉地让我们深信我们做了一些对不起父母或者兄弟姐妹的事情（比如，胜过了他们，成为他们的负担，偷走了父母的爱；或者抛弃父母，背叛了他们，内心深处觉得自己是个坏人）。这种罪恶感潜藏在内心深处，不易被发觉。它会在心底引发可怕的暗潮，因为它能够破坏你不管是在社会上、家庭中，还是职场上等所有领域里的一切成功。它会阻挡我们看清身边的幸福、愉悦，甚至最简单的快乐。我们的自我评价和自我认同下降了，我们怀疑自己最纯净的天性和最单纯的祈愿。为了避免直面问题，我们唯一能做的就是逃跑。因而，我们二话不说就接受了那些无理的指责和控诉，或者一些糟糕的待遇，而这些本不该属于我们（在这种情况下，我们并没有犯下真实的错误）。这种罪恶感带给我们各种疾病——消化问题、呼吸困难、周身紧张、睡眠问题、饮食问题，还有潜伏着并且几乎永久存在的焦虑——但是，在每次自惩或受伤之后，罪恶感就会减少。

这类假想出来的罪恶之所以令我们大感惊讶，是因为我们很明确地了

解自己的意愿和自己的企图，但是它们却无意识地以这些意愿为由把我们定为罪人：我们每个人都渴望事业有成；我们每个人都希望独立坚强、幸福快乐；我们每个人都希望可以实现一些个人愿望……然而，好像稍稍触及这些话题，我们就会不可避免地下意识地认为这些会伤害别人。

很多人都会有这些本不应产生的罪恶感——操纵者凭直觉就可以察觉出的犯罪感。他们试着去创造（对于父母来说，非常容易让自己的孩子产生罪恶感）或者维持别人的罪恶感。他们让人相信这种假想出来的罪恶并不是假象，而是的的确确存在着的（至少对于他们来说是的确存在的）。从这一刻开始，我们就已经困惑了。我们并没有意识到某部分罪恶感，也没有意识到自己在一定程度上已经成为这种罪恶感的受害者，因为这种罪恶感很难被识破。

实际上，对于大部分人来说，不论其年龄几何，都认为这种伪逻辑可能是真的，是正常的!

据希尔维回忆，她的母亲就是一个操纵者，并且很善于利用罪恶感。她的母亲是个牙医，每天花10个小时在工作上。她只有在晚上快8点的时候，才回去看看自己的三个孩子。而孩子们呢，当他们和母亲在一起的时候，非常想告诉她一天中发生的事情，或者向她提几个问题（但是她总是不愿意问答）。毫无疑问，她总是回答说："你把我累得够呛！"每一天，或者几乎每一天，这个女人都在抱怨疲累。并且，她把直接原因算在了自己孩子的身上，忘记了她一整天都在自己的医护室里，面对着从她眼前一一过去的近20个病人!

希尔维在很长的一段时间里都认为，自己对于母亲来说是多余的，甚至是个负担，这种想法很容易就变成了一种典型的假想犯罪。但是，当操纵者不停地重复"你让我感到累极了"的时候，这句话表达的意思非常清晰明了。我们很难不相信它。在长达10年之后，希尔维才意识到，她母亲之所以感到疲惫，完全是因为她的病人，虽然她和病人相处得很融洽。她

真正和孩子们待在一起的时间非常少，并且相处得非常平淡，没有什么故事，因此不可能让她感到很疲累。就是这样一个操纵者，还经常把自己放在受害者的位置上，就好像这是再明显不过的事了："连上帝都知道我受够你爸爸了，我之所以没有那么早就和他离婚，完全都是因为你们。"在信息发出者的眼中看来，这不过是一个关于道德准则的论点，可在接收信息的这一方，就变成了一种罪恶感。其实，这是一种不用负责任的方法，也是把自己重新置于可怜的受害者一方的方法——让自己成为好人！这个操纵者年复一年地重复她让人厌烦、无比枯燥的抱怨，就是为了从孩子身上获得自己想要的东西。当然，操纵者还使用了其他一些手法（此前列举的其他29个特点），但是罪恶感是他们最强有力的武器之一。希尔维的母亲还说，她根本不想和她的父亲结婚，他们之所以结婚的原因只有一个，那就是她当时怀上了孩子，也就是希尔维！

操纵者的这种"牺牲"论调就是一张十分好用的王牌：

"我希望你明白一点：是我同意你去度假的，而我自己却必须留在部门工作。我都已经这么累了……但是不要担心我，我很开心你能够出去走走！"

操纵者让别人代为保管一样东西，为了避免出问题，总是禁不住要抬高物品的价值。他想成为一个好心人，但是每个人听到的只有他为此付出的代价，以及他为此受了多大的委屈。在一通抱怨之后，他才会让大家不要把此事放在心上！

一个作为父母的操纵者不用任何技巧，只凭借自己的付出和牺牲，就已经能使他的孩子（甚至已经成年）产生罪恶感。

"我每天拼命工作，就是为了让你拥有该有的一切。就是为了你，为了你的学业。因此，你必须好好学习，在6月的考试中取得好成绩。"

当孩子有了一定的自主意识，操纵者父母就会大肆利用"抛弃"的内涵。你希望自己的行为、选择、思想更加独立。你希望对自己的生活更

加负责，希望有一天可以和父母分开。这哪里错了？这些愿望本身并没有错。你已经成年了，但是操纵者还是认为这些愿望是不合理的。如果你争取一点儿自主权（你希望不和他们一起外出旅行，希望一个人住或者和伴侣一起住，希望没有门禁），他的那些行为或者言论就是在告诉你，你的所作所为是暴行，是忘恩负义，是不公平的。你因为他的不开心变得充满了罪恶感，就好像他们的幸福全依赖于你，特别是需要你亲自陪伴着他们。

一天，住在国外的表姐邀请乔伊斯去她家里，一起度过为期一个月的假期。乔伊斯已经20岁了，是家里三个孩子中最小的一个，其他两个都已经结婚离开了父母家。乔伊斯的父亲是一个身体高大的操纵者，有着很强的占有欲。当她的表姐向乔伊斯的父母提出这个请求的时候，她的父亲大吼道：

“那我们呢，我们怎么办？”

最后，通过一番激烈的争吵，乔伊斯打败了父亲，得以在没有父母陪同的情况下外出旅行了一个月。

乔伊斯还说，她现在行动完全自由，可以做自己想做的事情。实际上，事情并非如此：为了解释一个下午都和男朋友干吗去了，乔伊斯还是不得不撒谎——尽管男友被家里人视为乔伊斯未来的丈夫。她口中的自主权看起来只是秘密获得的，方法就是满口谎言和口是心非。比较有意思的是，乔伊斯似乎并没有意识到她采取的策略其实是唯一合理的方法，因为从她内心来讲，她是害怕明目张胆地宣告自己的独立的。抛弃父母让她产生了罪恶感。她的父亲不允许她去做兼职挣零花钱。他们剥夺青少年（那个时候她已经不是小孩子了）享受家庭之外生活的权利，把孩子困在一个安稳的环境中，但是同时也夺去了独立世界中的多样性。他们使用的最典型的借口就是：“我挣的钱足够整个家庭的开销，如果你需要钱，直接和我说就行了”以及“不要把时间浪费在做家教或者照看孩子上，你应该做的就是好好学习”。这听上去似乎很合情理，对于青少年来说，也的确有

效。因此，孩子不再坚持独立，这件事就这么搁置了几年。

乔伊斯就属于这种情况。每周六她和哥哥约几个朋友一起出去的时候（所有的年轻人都有自主权），罪恶感和依赖感之间的联系所产生的问题在她身上就出现了。虽然父母并没有明令禁止她出去，然而每一次，当她天黑回到家的时候（其实并不是很晚），她的父亲都会坐在客厅里迎接她。换句话说，她每一次出去她的父亲都会“失眠”，虽然这是他心甘情愿的。而他父亲也巴不得她早点儿注意到一件事，即孩子的母亲并不在乎自己的孩子，因为她在孩子们出去的时候就已经睡觉了！在这个例子里，操纵者运用两种方法来制造罪恶感：第一，他为女儿做的一切；第二，在孩子（已经成年）面前谈论母亲的行为（虽然，在这种情况下，母亲的行为态度才是健康正常的）。

制造罪恶感的操纵者甚至可以成功地颠倒黑白。看看下面的例子，便可以清楚这一点。

夏尔和他的家人离开租住的公寓时，他的朋友接着承租下了这间公寓。那个时候，这对夫妻没有很多富余的钱，但又需要一个衣柜，因此请求夏尔和他的妻子在搬家的时候，能够暂时留下衣柜，说他们就借用一两个月。利用这段时间，丈夫可以自己做一个挂衣壁橱。夏尔同意了。然而八九个月过去了，衣柜依然没有交还到物主手中。夏尔夫妇这个时候也很需要这个衣柜，于是就提前通知朋友夫妇，说准备去他们家取回自己的衣柜。为了能给那个朋友足够的时间做一个挂衣壁橱，或者让他们买一个新的衣柜，夏尔又多等了一段时间。在12个月后的一天，夏尔提前知会那对夫妇，说会在下周末到他们家里取回自己的家具。但是取衣柜时，夏尔却不得不先把挂在上面的衣服取下来，然后再花时间拆解整个衣柜。当时夏尔的朋友去工作了，只有他的妻子和孩子们在家。第二天，夏尔从他的朋友那里得知，他的妻子在夏尔刚离开的时候就给他打了电话，非常生气地说了下面这些话：

“你知道吗？他们就这么来了！他们把所有东西都往地上扔，根本就不在乎……现在，我们根本没有地方挂裙子和西服了……你的朋友可真是好啊！”

这位朋友的妻子，就是典型的操纵者。值得注意的是，操纵者究竟用了什么手法，让真实情况完全向相反的方向调转？实际上，这两对夫妇中，哪一对才是真正的“友善”？你取回自己拥有的东西，却变成了施害者。当你的慷慨达到了极限的时候，别人却认为你“没心没肺”“毫无人性”。这太让人震惊了，不是吗？如果有一天你面对这种情形：别人因为一些你根本没有犯过的错对你横加指责，企图让你产生罪恶感，那么不要犹豫了，你要直接看着对方的眼睛，冷静地对他提这么一个问题：

“那么告诉我，我们两个，到底是谁借东西给谁了？你借给我还是我借给你？”

事实就摆在那里，这个问题可以帮助你找到一个很好的答案。此外，虽然操纵者已经明白了你的言下之意，但是他还是不会很清楚地回答你的问题。他之所以会被这个问题卡住，是因为他并没有给过你什么大的恩惠，或者他会补充几点互利性原则，因为他想提醒你，他也曾经给过你些许帮助。那么就趁这个机会，理直气壮地质问他，你是否曾经过度利用这些帮助。

被预设的双重困境

罪恶感可能出现在一种被称之为“双重困境”（专家称之为“双重束缚[①]”）的情形中。操纵者会同时利用两种矛盾的信息，使得你如果遵循

① Double Blind，双重困境，也译为双重束缚，心理学术语，是指一种交流中的情感困境，其中个体（或团体）接收到两种或更多冲突的信息，信息之间互为悖论。这是一种无法获胜的情境，在这样的情境中个体无法解决或者逃出。

其中一个，那么就违背了另一个。如果我们没有发觉其中的悖论，也没有马上质问教唆者，就会造成一种束缚和扰乱人心的困境。然而，实际上，我们很难发现自己陷于悖论之中。

下面一个非常典型的例子可以帮助我们理解什么是双重困境：

“我希望你能够真心地吻我。”

不论你怎么做，提出要求的那个人总是不满意：要么是你不吻她，要么当你吻了她，她就反驳说你不够真心，因为是在她要求你这么做之后，你才吻她的。在这两种情况下，你都错了。

亨利在30岁的时候离开了家。他的父母在另一个街区有一个单间公寓，亨利就搬到那儿住了。然而，他每周总是要回去看望父母两三次。父母口头上说很高兴见到他，但是他们认为儿子过来不过是为了蹭饭或者把脏衣服扔到他们这儿。他母亲反复说这没关系，一点儿都不麻烦。每周，母亲都习惯给他一个装满了各种食物和罐头的袋子。对于亨利来说，这是一个不可忽视的收获。但是有一天，当他回到自己家的时候，意外地发现袋子里装了一块肥皂。实际上，这确实让他很惊讶！因为这块肥皂的出现就代表了一个信息，一个和母亲的话传达出的意思完全相反的信息：他今后应该自己洗衣服，而不是继续交给母亲。经过几天的疑惑之后，他觉得这条信息表达的意思很清晰，于是决定买一台洗衣机，并且保证独立。这些应该是他的母亲最终希望看到的。

“双重困境”或者“双重束缚”并不专属于操纵者。我们每个人都会让周围的人陷入这种困境，甚至我们自己都没有意识到。因此，一个女人可以强烈地要求她的丈夫做任何事情，以供她好好生活（例如工作的时候要充满干劲儿），但另一方面又跟他抱怨，说他只顾工作，都没有什么机会见到他！对于丈夫来说，这是个很重大的抉择：到底应该遵循哪个信息？在以上的两种情况中，他的妻子都不满意。丈夫就只有自己定义“太多”和“不够”的界限，从而找到一种平衡。

操纵者就是矛盾的主宰。操纵者经常运用充满悖论的手段，双重困境就是其中的一部分。帕特里克在一家小酒店工作，是晚上8点以后的值班员。这几年来，他多次与两个上司正面交锋（上司和其妻子），不幸的是，他们两个都是操纵者。谈到双重困境的时候，他给我们讲述道：

“一个星期二的晚上，酒店的主人马萨尔先生过来看我。他问我在工作那天晚上，是不是曾经听到或者看到了什么东西，因为对着大街的窗户被涂鸦弄脏了。我并不知情，因为我在接待处，不可能看见那扇玻璃窗。因此，我走到大街上，查看受损的玻璃。确实，玻璃上满是涂鸦。马萨尔先生再次问我，到底有没有注意到什么反常情况，因为他非常确定，就是在我工作的那晚玻璃被弄脏了。

“我感到这是一个诡计，于是回答道：‘西里尔还在酒店的那段时间，你是不想他上街的。’（西里尔也是一个夜间值班员，6个月之前，他被解雇了，因为他经常在晚上的时候上街；出于安全考虑，马萨尔先生解雇了他。）

“马萨尔先生生气地说：‘你这算什么回答？我问你是不是听见或看见了什么，你却跟我说西里尔！’”

帕特里克继续说：“总是出现同样的情况，他总是装糊涂。他确定这些涂鸦是在我工作的那天晚上画上的，这让我惊讶极了，因为那天晚上很平静。此外，他周末的时候根本不在，因此，他不可能知道这些涂鸦到底是不是我工作的那晚被弄上去的。马萨尔先生是想引起我的罪恶感，他对我说，就是在我工作的那晚发生的。尽管我已经告诉过他我什么都不知道，他还是坚持认为我曾经看见或者听到了什么。

“他甚至还建议我注意点儿，如果我碰见了一个现行犯，就应该这么说：‘听着，伙计们，厚道点儿，去别处涂鸦！’按照他的说法继续下去，我无疑就中了他的圈套，他就是想利用这些明显的假话来套我的话。为了查出那点儿涂鸦——这绝对是不超过三秒钟画出来的——我就必须起

来，朝着出口走过去。据马萨尔说，我本该是一个凭直觉做事的人！”

帕特里克那个时候敏捷的反驳，其实给这个操纵者传达了两个信息：

1. 西里尔就曾经不明不白地被解雇了（老板知道事情真相，因此变得局促不安）。

2. 既然知道西里尔上街就被责骂了，那他该如何选择？

A. 上街，可能会看见一些正在涂鸦的人；上街，面对的是老板的各种责骂。

B. 按照马萨尔先生的意愿，老实待在酒店里，但是这样的话，就不能发现那面玻璃在晚间被涂鸦。

不管你怎么做，在这种情况下，都存在着双重困境。但操纵者却控诉你，认为你从来没有选择正确的解决方法。

帕特里克第一次向我们讲述他两个老板（马萨尔夫妇）的时候，立刻就营造了一种双重困境的氛围：

“我在这家酒店工作了两个月的时候，还只是通过电话和老板说过话，并没有见过面。相反，他们的女儿倒是经常来酒店。一天晚上，我听说老板女儿约了马萨尔夫妇在会客厅见面。

“那天晚上，有一对夫妇穿过大厅，从接待处过去，甚至都没有看我一眼，就朝客厅走去。他们的行为令我很惊讶，因此我立刻离开了柜台，想要询问他们的房间号码。当我发现这个男人和女人对老板女儿说话的时候，我猜他们就是老板。老板亲自来酒店了！四年之后，到今天我才可以确定，他们一直是这么做的。我认为这次光临就是一次‘突击检查’，他们这是想测试我，看看当有人进入酒店而不在接待处露面的时候，我是否有能力出面干涉。但同时，如果我询问他们的房间号码，他们就会大叫：‘我们是这间酒店的老板！’

“那样我就会感到羞耻、滑稽，感觉好像做错了什么。想象一下那个情景，一个职员竟然询问自己的老板来这里干什么！”

在希尔维的案例中，她的操纵者母亲曾经指责她缺少主动性，没有自主权。但是20岁那年，她驱车前去看望一个最好的朋友，并没有通知她的母亲，于是她的母亲就打电话到女儿的朋友家，看看希尔维是不是在那儿。不知晓女儿的行踪这个事实让她母亲难以忍受。当希尔维回来得比平时晚的时候，她母亲就抛出一句："这儿可不是什么旅馆！"我们在这个案例里发现了两个互相矛盾的信息："已经长大"与"仍旧还是个孩子"。希尔维在不抛弃家庭的前提下，希望自己在21岁的时候更加自主，这是一种合理的要求，但在母亲眼中，这却变成了一种残忍而忘恩负义的行为。

操纵者用自己的方式，让那些本是假想的错误变成了真正的错误，从而让他人受到良心的谴责。他们会极力劝说你，让你相信自己的确做错了什么，就好像一个操纵者父亲对孩子说的话："每一次你离开，你的妈妈就变胖了！"面对这种罪恶感，你一贯的防御武器就是思考因果之间是否存在联系。你被迫按照他的意愿来行事，这正好就是操纵者的目的。我们要破除双重困境，逼问他宁愿选择哪一样。大家一次把话说清楚。但是，这并不意味着你必须服从其中的一个选择。迎战这种悖论的目的只有一个，就是找出操纵者问题中不合逻辑的部分，并强迫他表明自己的立场。这个过程同样也可以让你清楚地向他宣告，你可不是笨蛋，他不能任意地玩弄你、操纵你。合理性是我们最主要的防御武器。在本书的最后，我们将学会利用这些武器来对抗操纵。

第五章 好事全占，坏事绕行

——操纵者只要利益，不要责任

面对约定、承诺，或者落到自己头上的职责（职场上或家庭生活中），操纵者时常会选择逃避。为了逃避自己的责任，他们就把错误推给他人，或者怪罪于体制（社会体制、法律、公司制度等）。虽然表面上看不出来，但是他们其实十分害怕承担责任。

逃避责任

希莉娜认识一个操纵者，她会利用自己的职权牟取私利。希莉娜是一家医院的监护人员，她讲述了自己最初在外科室工作的故事。第一天，她和护士长M女士约好见面。希莉娜说："我一个人在大厅里。M女士朝我走了过来，我转身向她打了招呼，但是她并没有理睬我，也没注意我的眼神。虽然我们前一晚刚面对面地见过，看来她还是没有认出我来。因此，

我靠近她时，她躲开了，就好像我挡着她的路了。接着她走进了办公室，“嘭”的一声关上了门（这时候，你察觉到她并不认识你，还逃避你的眼光）。我感到十分惊讶，心想，我要不要马上就去人事处辞掉这个刚刚到手的职位呢？半个小时的等待之后，办公室的门打开了，M女士朝我走来……她面带微笑，就好像刚刚什么事情都没有发生：‘我要做的事情差不多就要完成了……但是我相信你会好好支持我的工作的。’接着，她继续说道，‘我把你交给安泰尔女士，她会给你介绍部门的具体情况，你是知道的，我没有太多时间。’另外，她接着说，‘你也是有资历的人了，有人跟我说过，你习惯……’”

希莉娜是新来的团队负责人，因此M女士有责任向她介绍部门的情况。M女士面对希莉娜和另外一个同事的时候，推卸了自己的责任，借口这超出了自己的工作范畴，因为那个同事告诉她希莉娜非常有经验，自己应付得了。一段时间之后，希莉娜发现，M女士多次推脱自己的责任。有一次，希莉娜度假一个月回来。

“我没有时间给你做报告，因为我最迟下午4点就要离开了。”M女士对她说。

但是希莉娜发现晚上7点半的时候，她还在办公室里聊天！

还有一次，是在圣诞节的时候，M女士暂时离开，去参加节日聚会，她没经过任何程序，就将部门的事情直接交给希莉娜。因为时间表没有安排好，以至于在圣诞节那天，有的职员必须带着孩子来上班，而一些年轻的、没有孩子的职员在那一天却很空闲！

还有一次，希莉娜准备赴约，去和杜邦女士（一个病人）谈谈她下次外科手术的事情。杜邦女士会搭那天下午1点的飞机离开。

“不要担心，”M女士说，“我和卡特尔医生来处理就好了，他已经把这件事托付给我了，我亲自等她。”

“很好。”希莉娜回答说。

但是到了上午11点半的时候，M女士却突然说：

“我还是把这件事交给你好了。”她说完这句话就立刻消失了！

M女士遇上一件事情之后，常常会突然出人意料地就脱手不干。希莉娜说，M女士发表了一篇文章之后，并没有签上自己的名字，而是写上“领导团队”，然而，她根本就没有提前通知所谓“领导团队”的成员。你们怎么看这件事呢？

操纵者会比一般人更经常推卸自己的责任，推脱一些会面和会议就是其中的一个方面。

操纵者会避免冲突，不管是和平的较量，还是充满敌意的交锋。他们避免参加激烈的讨论，避免选择立场，避免赞同某人，避免解决纠纷。

操纵者并不想参加这样的会议、这样的培训、这样的应酬晚宴，或者这样的接待，但是他们并不会明确地表达自己的意愿。经常都是在最后一刻，他们才突然有事，然后通知组织者不参与（或者让中间人传达信息）。他们最常用的借口都是和工作有关：我现在有另外一个工作任务要优先完成。他们找到的借口要么可以马上提升他们的价值（一个中间人说：“E女士让她告诉众人，她不能继续开研讨会了，因为工作原因——她办公室缺人手。”），要么就把自己放在受害者的位置：“哦！我昨天晚上没能来参加你的晚会，因为我工作忙得不可开交。秘书早早地离开了，留下我一个人准备今天早上要用的资料。幸亏我及时发现了！等我最终完成资料都已经是晚上10点了。我累得精疲力竭，不想那么晚才到你那儿，感觉去得也不是时候。你会原谅我的，对不对？”

操纵者是怎么逃避一些烦扰自己的情况的呢？

1. 压根儿就不去。

2. 在最后一刻才出现（约会、会议、碰面），总是借口此事与自己无关（但其实此事与他们关系紧密），然后就离开了；或者在培训会上的第一天还老老实实地待着，但是第二天就不再出现了。

3. 经常迟到，习惯让大家都等着他们。

4. 虽然人在那儿，但是在打瞌睡（对于演讲的那个人来说，这就是一种侮辱）。

5. 虽然出现了，不过做的一切都是为了吸引周围人的注意，其实并没有真正地关注整个团队发生的事情。

6. 尽可能地拖延一个话题："我现在没有时间""让我睡会儿觉""现在不要拿那个来烦我，我累惨了""等会儿，我听收音机呢"，或者找另外的借口，总之就是闭口不谈主题。

7. 即使纠纷与自己有直接关系，还是拒绝处理。

8. 会突然不想同你继续谈论某个话题："真是没法和你交流！"

独占利益

当整个团队共同努力，有效率地创下了佳绩时，操纵者会十分强硬地独占功劳。

通过接下来的这个例子，我们就可以知道某些操纵者厚颜无耻到了何种地步。

罗伯特在一间餐厅工作。一天，他注意到厨房有一队蚂蚁，于是就放了一张对付蚂蚁的黏粘纸。一天晚上，他独自和老板史密斯先生在一起，在他故意让史密斯注意到蚂蚁已经大量减少了的情况后，史密斯立刻就回答说：

"自从我放了黏粘纸之后，我就注意到厨房的情况确实大大地改观了。"

罗伯特觉得很奇怪，不禁对老板说，是自己放的黏粘纸。史密斯的谎言被拆穿之后，竟然根本就不惊讶，就好像之前什么事都没发生一般："啊！原来是你放的啊！"

有时候，操纵者窃取他人的胜利果实并不会表现得大张旗鼓。索菲是一个服务机构的创办人，同时也是这个机构的经理。记者就创办机构这件事对她进行了采访。她十分自豪地宣布一个新的服务机构的诞生，称这完全是她一个人的创意，并且这个创意也很受客户的欢迎。当她的助手偶然在杂志上看到这段话的时候，感到很惊讶：她才是唯一一个从始至终构想这个服务机构的人，而她的经理只是知道这个名字而已！然而在访谈的全程，经理只字未提她和整个团队的工作。此外，当一些客户要求通过电话和这位助手进行沟通时，经理都会十分巧妙地拒绝。

嫁“祸”于人

当事情并未按照操纵者的意愿发展时，他们的另外一个手段就是把自己的责任推卸到他人身上。瓦纳萨的丈夫是一个操纵者，他并不喜欢在家里接待客人，但是他却这么对朋友说：“我们恐怕不方便接待你们，因为瓦纳萨只有隔周周末才有空，她的工作时间排得太满了。”事实上，朋友曾经邀请过他，他应该回礼，可是他却一点儿都不想请客。

当操纵者突然发现自己失去对一个朋友的操纵力时，可能这么对朋友说：“谁惹怒你了？”原因是朋友改变主意，并且拒绝了操纵者想让他做的事。事实上，朋友有能力独自决定自己的未来，操纵者对此有什么好惊讶的？

再来看一个推卸责任的案例。奥利弗的叔叔是个农民（操纵者），当他的拖拉机深陷泥路的时候，奥利弗来帮忙，但还是完全没办法移动拖拉机。他们在村里连一根树枝都没有找到，但在附近找到了一个旧轮胎。因此，奥利弗建议叔叔试试那个轮胎，说不定能让拖拉机脱困。叔叔同意了，然后爬上了拖拉机，开始起动。突然间，拖拉机轮胎的气嘴崩开了。叔叔愤怒极了，“啊！你瞧瞧！你瞧瞧！你出的好主意！……放轮胎！看

看现在都成什么样了！”

他不停地哭喊，责怪侄儿出了这么一个愚蠢的主意。当然，叔叔根本就没有提到一点：是他自己决定试试这个点子的。奥利弗感到十分歉疚，于是对叔叔说，他会负责维修拖拉机的费用！

不做决定

当涉及一个决策性会议的时候，某些操纵者可能会保持沉默。他们并不会表达自己的意见，而是保持模糊的态度，这样就能避免明确地做一个决定。他们通常会这么组织语言：“我不知道。”“你想做什么就做什么。”“你清楚你在做什么，我没有必要总是替你做决定。”“你知道怎么像我一样做一个正确的决定吗？”或者他们直接简单地保持沉默。如果事实证明这个决定是有争议性的，那操纵者就会立刻推卸自己的责任：“你是专业的，对不对？你没能做出一个正确的决定！”（贬低别人，让人觉得他们本应该知道怎么决定的）或者说：“我投入了很多精力在这个计划上，现在都被你搞砸了，我们失去了最重要的客户。”然而，合作者发现，决策负责人并没有回答某些问题。操纵者以各种各样的借口来推脱责任，比如有约会或者另外的工作，根本没有时间来解决问题，或者他们的同事并没有拥有所有的信息，也没有得到必要的上司的许可，所以不能圆满地完成要求的工作。

如果上司是一个操纵者的话，和他合作会有很大的压力。你经常不确定是做好呢，还是不做好。这还会导致我们对自身能力产生怀疑。这让人想到了双重困境（双重束缚）：如果你不创新或者不做决定（代替操纵者），那么你就错了，他会认为你没有能力；但是如果你独自决定，而这个决定并没有达到预期的效果，你也错了，这再次给了操纵者一个机会，他会让这件事成为一个证明你无能的证据。不管你怎么做，好像你都应该

承担起所有的责任。对于经历过这些的人来说，这种情况令人十分惶恐不安。

再看看接下来的案例，例子中这个男人忍受着妻子的操纵。一天，在开车的时候，丈夫让妻子查看地图，看看应该走哪一条路。妻子回答说：

“我不知道！你不是应该知道这些吗？怎么不事先查一下路线？”

丈夫选择了左边那条路，后来发现走错了。他的妻子大吼道：

“哎！我当时不想说，但是我敢肯定这条路绝对不是对的！我之所以那时候没有说出来，是因为我想‘如果我说了，你又要说我搞错了’，但是，总是这样，事实再次证明我对了！”

在他们的日常生活中，这句话丈夫已经听过不下一百次了！

你知道吗？操纵者有可能为了打压你、让你失败而暗中破坏你的决定。当然，如果他是你工作团队的一员，那么他不会自己做决定，而是融入整个工作局面，大谈你十分平庸、毫无能力，让人难以忍受。为了消除所有的罪恶感，操纵者将某个决定的责任全部推到他人身上（尽管是在他的强力影响下，你才做出了这样的决定）。他没有给出必要的信息就算了，还表达得模棱两可，逃避问题，自己抱着那些重要信息躲在角落。操纵者从一开始就给你灌输了一种理念，让你觉得你才是错误的负责人。你的首要缺点是什么？就是老想着你不应该做这个决定，这样做完全是一种愚蠢的行为。操纵者立刻会不择手段地利用你，让你一直保持这个缺点，就好像他说的都是真理。于是，罪恶感和贬低感牢牢占据了你的内心。这些罪恶感可能完全是你自己引起的：当你做出一个决定，后来的结果却证明这对所有人包括对操纵者来说，都是一个有害的决定，操纵者会不断强调你的无能、你的责任，那么，你自己引起的罪恶感就会因此加深增强。

如果你想反抗操纵者，首先应质疑一下自己的信念。这些关于责任和罪恶感的错误观念让你在面对操纵者打击的时候，变得出乎意料的脆弱。这些观点经常毫无道理可言，但是你自己并不知道，因为你相信它们。面

对我们身边的操纵者，最好的保护就是认认真真地质问我们对事实的解读和看法。但是你要知道，操纵者有能力让你看不清事实真相。如果我们不能准确地找出事实，操纵者就会很容易发现我们的这一弱点，然后利用我们自身的错误观念让我们变得手忙脚乱！

利用中间人

不参与决策的最好办法就是离众人都远远的。当操纵者需要你，或者需要你持有的那些信息的时候，他就会利用中间人。

这些中间人可能是人，也可能是物。

那些常见的便利贴就放在你的桌上，请求你完成一项任务，而写便利贴的那个人前一会儿还和你在一起，他本可以和你面谈。你意识到他为什么这么做了吗？在这种情况下，操纵者并没有给你回应的权利。操纵者利用这种方式传递信息是为了让你产生无力感，从而达到自己的目的。在接下来的案例中，让我们看看操纵者是如何利用中间人来实现自己的意图的。

这几周里，伯纳德特接待了一个朋友，那个朋友是一个操纵者，正在找工作，也在找地方住。伯纳德特感到合住的这段日子并不开心，她急不可耐地等着朋友离开。在共同度过了某晚之后，朋友说她第二天要一个人搭火车离开。第二天，朋友一个人去了火车站，并没有叫醒伯纳德特。当伯纳德特醒来走进客厅的时候，发现了一张致谢的条子，上面还加了一句："我这个月10号的时候还会回来。到时候我还能住在你家吗？"伯纳德特感到这是个陷阱，因为这个朋友并没有留下电话号码。因此她又要忙活一番了，虽然并非自己本意，而且破坏了她自己的计划，但是她不得不再次给这位朋友提供帮助。这个请求表达清晰，不可能让别人自由地回答，甚至连拒绝都不能。

在相同的情况下，一些操纵者利用电话而不是面对面的方式来传达信

息。大部分人都不喜欢电话沟通，遇到操纵者的时候，我们往往还没有怎么认真地思考，就急急给出了答案。

然而，最常见的中间人还是那些同事、配偶、朋友或者家人。

我们并不知道，操纵者通过传达的信息已经将中间人变成了负责人。尽管这种现象不合逻辑，但是大家都没有意识到，就好像中间人为操纵者的这条信息做了担保，如果操纵者是因为要交付完成的工作而利用中间人（他自己也时常被操纵），那么这真是一个绝妙的方法。一方面，它巧妙地转移了自己的责任；另一方面，也阻挡了那些反对的声音。这样的案例有十几个，接下来我要讲述的仍是帕特里克的故事。

帕特里克在一家旅馆工作，我们之前已经提到过了，他的老板是马萨尔夫妇，两个人都是操纵者。帕特里克向马萨尔先生提到了他暑期休假的日期，但是老板说要等一下，要好好想想他的请求。他们约好第二天见面，到了事先约定好的时间，马萨尔并没有出现，他给帕特里克留了一封信。他已经同意了帕特里克的休假日期，但是帕特里克很快就意识到，自己在节假日工作了两天，却没有酬劳。事实上，这里存在一个酬劳问题，但是操纵者并没有直接面对。老板们经常使用这种手段。帕特里克继续表达自己的想法，马萨尔借口需要一段时间考虑，这根本不合情理。因为马萨尔知道，帕特里克为了享受比较大的折扣，很早之前就预定了机票。

第六章 大家是怎么被绕进去的

——操纵者的交流陷阱

我经常听见人们这么表达对操纵者的感觉：

“和他在一起的时候，根本没法交流。”

“我完全弄不懂他，全部要靠猜测。”

“他歪曲事实，喜欢玩文字游戏……这让人非常不安。他到底要干吗？”

“他拐弯抹角地表达自己的真正目的，反而让人觉得是我难以沟通。”

操纵者并不会清晰、直接、明白地表达自己的欲望、要求、情感或者观点。然而，我们会产生这么一种印象，他们会花时间和我们交流他们对我们以及对他人的评价和要求，也会表达他们对这个世界的看法（除了羞怯的操纵者之外）。大部分情况下，我们必须通过他们的客套话或者非语言的表达（音调、手势、眼神、行为等）来解码他们的信息。我们猜测到底他们想说什么，一方面是因为那些非语言的表达承载了信息的内容；另一方面，在和他们接触的过程中，我们会发现他们话中有话。举个例子

来说，一个操纵者看起来一直在生闷气，已经好几天没有和我们说一句话了。但是我们可以发誓，他根本没有生我们的气！因为他的目的是让我们产生罪恶感。

操纵者必然具有一个特点，就是不能和别人进行简单而合理的交流。他们很少恭敬地聆听他人的发言，除非是为了从中获取什么。他们的观点不可改变，就好像那是世界真理一般。通常情况下，操纵者善于将个别观点转变成大众真理。他们的言论看上去似乎很有逻辑，但是一般都是建立在错误的观念或者假设上。一旦争论开始，我们甚至都忘了要回到问题的本质上来。这样，我们的讨论就始终停留在一些毫无意义的争吵上，尽管表面上我们的确在讨论问题。但是，通过多次观察，我们得到了这样的结论，即我们并没有和操纵者进行有效的、真实的沟通。对于操纵者周围的人来说，一次糟糕的沟通会演变成恼人的问题，因为它造成的结果可能会非常严重。

利用信息的不透明性

在了解一个糟糕的沟通机制之前，我们需要简要定义一下良好沟通的几个特点。

发出者将一条信息发送到接收者身上。发出者持有一个意图，我们称之为“A”。一般来讲，发出者的目的就是让接收者明白自己的意图。因此，他必须让接收者正确无误地接收到与发出者意图一致的信息“B”。一次良好的沟通将有赖于发出者对信息的表达方式。通常，一条信息通过一些单词和句子承载，但是也可以通过非语言的表达方式承载，如音调、肢体语言、眼神等。一个单词与另外一个单词串联在一起，表达了一定的意义，信息就是通过这样的方式扩散开来。说到意图，它始终存在于发出者的内心。如果一个发出的信息与意图并不相匹配（如意图A和信息B），

那对于接收者来说，就出现了干扰。我们把这些干扰称为“多余的”或者“有杂质的”东西，它们通常是焦虑、情感、以前的经历、偏见、文化，当然，还有不清晰。如果发出者控制好偶然出现的“有杂质的”东西，对于接收者来说，他就是清楚地表达了信息，而接收者有效地接受了A（B）信息。一个良好的沟通指的是接收者接收到的信息是符合发出者意图的。如果情况并非如此，那么发出者发出的信息，或者接收者接收的信息就是“有杂质的（没听清、表述不清、情绪化、偏见等）”，那么对话就是无效的。

要知道，如果信息表达不清晰，那么它就面临着很多不同的阐释。想想那些没有表达出来的意图吧。其实，拒绝交流（不说话，或者不回答问题）也是交流的一种方式。而信息的接收者也会通过这样的表达方式，解答其中传达的信息。操纵者可以很好地利用自己的沉默，略过一部分事实的真相。因为沉默也可能对他们大有用处，比如在一个会议期间，他们可以不用确定自己的立场，任由其他人做出决定，而他们就不用对那些可能产生的不好结果负任何责任了。相反，如果之后产生的结果是好的，那么他们的沉默也是有正当理由的，因为他们在别人做出最终决定的时候，给予了相当的信任和支持，当然，那时候的沉默就成了一种默许。举个例子：“我们没有坐失良机，这非常好，我早就知道我们一定会成功的。”当沉默和模糊的言辞对操纵者来说有利用价值的时候，他们就可以根据事情的发展方向，随时转变自己的行为、立场或者观点。

对于我们每个人来讲，要想达成良好的沟通，方法只有一个，那就是清楚明了地表达自己的信息，务必使接收者感知到的信息和你发出来的意图是一致的。说到表达“清晰”，也就是指表达“一下子”就很清晰。一个表达清晰的信息意味着对方不会就此再提出其他的问题。清晰地表达，就是要表达出地点、人物、事件、时间、数量、方式。如果要对同事或者下属发出一个指令，内容也可能包含提出这个要求的原因，还有对这个指

令的解释。所有必要的信息应该一下子就被清楚地表达出来，不能让人存有任何的误会，也不能让接收者有任何错误的阐释。让他人清楚自己想表达的内容，其目的就是要达到最佳的交流效率。如果缺失了一个信息，就会产生一些基本的问题："好啊，不过我到哪里去找呢？""你今天下午具体什么时候需要这个东西呢？""你需要多少人来准备会场呢？""你要和哪一个儿子说话？"等等。接收者提这些问题是为了避免理解出现错误。通常，一个正常的意图用明确的方式表达出来，目的就是为了最大效率地沟通。清晰的表达可以细化提出的要求，对于接收者来讲，也可以自由地做出合适的决定。

当有些人表达得模糊不清、很难理解时，我们就会感到焦虑，并且很生气。操纵者就属于这种人。你必须让他表达清晰，这样既可以夺取他有力的武器，也能迫使他清晰地表明自己的立场。当涉及一个谜一样的问题时，说明操纵依然进行着。当你需要更多补充信息的时候，操纵者就会讽刺地看着你，好像你的问题蠢得要命。他给你的答案是：这不是明摆着的吗？

话语的不透明性还表现在另外一个方面：发出信息者只巧妙地给出一部分信息，目的就是激发起接收者的兴趣。弗雷德里克和一个老同事已经10年没有联系了。有一天，老友给他打了个电话。原来，他要来巴黎，希望和弗雷德里克见个面。他还在电话里说，想给弗雷德里克介绍一个工作。弗雷德里克很好奇，但是老友在电话里怎么也不肯多说。当老友到巴黎之后，还是反复提起"介绍工作"这件事情，但是也不肯说到底是什么。这个工作如此神秘，完全激起了弗雷德里克的好奇心，以至于他载着老友到处溜达：老友还说要多找几个人来做这个工作。最后，真相终于明了：原来老友是介绍弗雷德里克进入一个销售金字塔的体系中，这个体系的运作方式是老员工不断介绍新的销售人员进来，介绍人则可以因此得到提成。

这种吊胃口的操纵方式让人充满激情，一心想要解开谜题。如果本书

的主题是关于此类营销的，那弗雷德里克的故事完全可以毫无遗漏地呈现给大家。但很多书籍和文章都系统地介绍了这种吸收新的销售人员并进行整编的体系。当然，你可以将这些相关的文章分门别类。人们告诉弗雷德里克："如果人家联系了你，那是为了你好！（还是为他们自己好？）"弗雷德里克犹豫了很久，通过自我分析，他感觉担忧的同时又觉得这事十分诱人。还好，最终他舒了一口气，决定不去趟这浑水。

第二个例子讲的也是这种故意话说半截，表意不清的情况。

还是前面提到过的，马萨尔和帕特里克之间的案例。有一天，马萨尔要打开自己的私人柜子找一些文件表格，于是让帕特里克去拿柜子的钥匙。马萨尔平时不喜欢人家打开他的柜子，所以钥匙一直都是他自己保管的，要么就放在各个不同的地方。因此，帕特里克就问他：

——我该去哪里取钥匙呢?

——就在放钥匙那儿。（模糊不清的答案）

——我不知道在哪儿。

——你在这里工作多久了，帕特里克?（转移话题，让人产生内疚感）

——你不希望人家碰你的柜子，所以我从来没有用过那把钥匙。

——就算是那样，你还是应该知道它放在哪里啊。（双重困境）

说到这儿，马萨尔先生打开了一个抽屉，从里面取出一把小小的钥匙，钥匙上面没有任何明显的特征。

通过以上这段对话，我们可以发现马萨尔表意不清，怪罪他人不知道钥匙的位置，虽然是他自己藏起了钥匙，但还是让人产生了内疚感，马萨尔还制造了一个双重困境（两个相矛盾的信息：任何人都不知道钥匙藏匿的位置，但是同时，帕特里克应该知道钥匙藏在哪儿）。

操纵者故意表意不清是为了：

1. 让自己感觉既不过于含蓄，也不过于直白。

2. 确立自己的威信，让人相信他比别人懂得更多。

3. 让我们不停改变自己的观点，任由我们解读他的信息。

4. 如果我们出错了，那他就可以借此贬低我们的价值。

5. 为自己脱罪。

6. 让自己充满神秘感（确实，神秘感会让一些人想入非非）。

话只说半句，让人联想

A. 操纵者既不说完一整句话，也不完整地表达一个思想，而是任由我们去想象、猜测他们剩下的半截意思。如果我们的理解出现了偏差，他们可能就说自己从来没这么说过！下面是电影《一桩怪事》的节选：

一天，人事处处长向新来的经理（操纵者）介绍了会计部的几个成员，他们就职于一家大商场。

“这是乔司先生、蒂图女士、拉马克女士。”

“你们三个是会计部的？”经理说，除此之外再没说其他的。

他这句话到底是什么意思呢？是人太多还是太少了？他似乎出现了一种怀疑和不满意的情绪，因此，大家都不敢回他的话。

B. 操纵者使用模棱两可的字眼，表达可能存在的多个意思。

——你发现没有，你丈夫有时候怪怪的？

——怪怪的？你这么说什么意思？

——就怪怪的啊！你还想我说什么？我不知道……他就是怪怪的。

——不，我不认为他有什么奇怪的。

——好吧！你没发觉……

他使用的这些字眼表达的意思模棱两可，足以在第一时间引起我们的注意。接着，我们就会开始怀疑，感到不安，因为整件事情非常神秘。他话中有话，意有所指。由于这些不好的东西一般都不好说得太直白，因此我们会觉得他在掩饰什么见不得人的事（很自然地这么解读他的话）。于

是我们开始暗中观察被怀疑的对象（这里指的是她的丈夫。其他情况下，可能会是一个好朋友或者同事）。既然别人认为他奇怪，那我们就想找出那些证明他奇怪的事情，因此，这种观察就多了一层消极的猜想。我们应该再加一句，操纵者这么做不是也挑拨了人们之间的关系吗？

近几个月以来，希尔维儿时的一个朋友没怎么跟她来往。希尔维非常担心，于是向母亲（操纵者，符合30个特点中的29个）诉说：

“我一直在想，为什么阿涅斯不来看我了，她变得比较喜欢打电话。”

“会不会是你对她做过什么事……”

她母亲是一个操纵者，她说话的方式（口气、眼神、动作）让希尔维觉得她好像知道什么事情。就是这么含糊其词的一句话，便让希尔维产生了罪恶感，变得迟疑了起来。希尔维并没有意识到她的母亲只是随随便便地编造了一个理由。为什么希尔维深信不疑呢？因为母亲和她的朋友也认识20多年了。几个月的焦虑和疑惑之后，希尔维得知，她的朋友并没有对她有任何的不满，只不过工作上遇到了困难，之所以很少来看希尔维是因为她时常要出差。希尔维让我们注意到一点：当她向母亲诉说的时候，她的确感到担忧，但并没有很严重。20年的友谊不会一下子消失，她本来只有25%的担心，但当操纵者介入之后，她差不多有90%的担忧！操纵者的插手不但没有让人舒心宽慰，反而会增加焦虑。如果我们对操纵者讲清事实的真相，她就会立刻反驳道：“但是，我只是猜想！我没说一定是那样的！”

如果操纵者的语言表达得模棱两可，他们就可以轻易地改变自己的意图。他们可以摇身一变，成为最亲切可爱的人！对于受害者来说，因为很难同时解读操纵者的肢体语言，所以就很难解释自己痛苦不安的原因。由于操纵的过程没有留下任何痕迹，因此每个人都摸不清他们的路子。我们上面已经提到过这个大商场的经理了，他同样给了我们一个相似的例子。路易是他的合作伙伴，他对路易的妻子说：

“你有小孩吗？”

路易的妻子：“没有。”

经理：“你应该养些孩子……天知道以后会发生什么事情呢！”

路易和妻子不安地相互看了看，不知道该怎么回应，因为他们不能确定经理这话是什么意思。

C. 操纵者也可能会使用一些特殊的行话或者专业术语，让对方不能完全明白他们的意思（兴趣爱好或者职业可能不尽相同）。专业名词、特殊的地点、缩略语、鲜为人知的事物、复杂的医学词汇、证券交易术语等，这一切都是他们游戏的一部分。因此，这个游戏就是要别人不明不白。作为一个谈话对象，我们会认为他们学识渊博且很有修养。操纵者会让人觉得他们知道的比别人更多，但是通常情况下，当他们滔滔不绝时，只有他们自己沉醉其中。

如果你打断了操纵者的独角戏，询问关于“著名的赫拉克利特”的细节，或者询问在1682年如此特殊的一个日子代表的意义是什么，等待你的将是他毫不掩饰的惊讶，他似乎很难理解你的无知：

——你不知道赫拉克利特？

——不知道。

——真不知道？

——真不知道。

——你从来没听说过赫拉克利特？

——可能听过吧，但是我没在意。

——这还是让我很惊讶！

——这……

——都说现在在学校里什么都学不到，看来是真的！赫拉克利特，伟大的赫拉克利特，他生活在公元前500年，但是他和苏格拉底一样出名！

换句话说，他的意思是，这是常识，你本该知道的！如果这段对话发

生在公众面前，效果还会更加惊人。

我们不必为这些事情生气，操纵者总是很有技巧地一笔带过这些冷门的知识。不知道赫拉克利特是谁，简直太正常不过了，但是操纵者试着让你觉得这很不正常。就这样，虽然表面上操纵者是在攻击我们生活的社会制度（在这段对话中是学校），但就他个人而言，其实是在质疑你。

人们不敢在人群中提问题。因为社会经验告诉你，如果没有人提问题，证明所有人都理解了……除了你！实际上，如果一个研讨会、一篇文章，或者一部著作从头到尾都充满了很抽象的理论，那么肯定很少有人能够理解个中内涵。我曾多次简单地为自己的培训生和病人朗读一本书的简短摘要，目的就是要测试他们的反应（我读摘要的时候，声音非常严肃）。这本书我是偶然买到的，它的题目首先吸引住了我。但让我惊讶的是，这本书里根本没有我要的东西，尤其是，我完全没弄懂这本书写的什么：每一句话都是一个难解之谜！在我读完摘要之后，人们都对朗读的内容印象深刻，开始怀疑自己的理解能力衰退。他们并没有质问作者，而是更多地怀疑自己的智力水平！从以上例子可以注意到一点，利用一些行话就能够轻易地让你怀疑自己。另外，相当多的人一方面对此感到很不安，另一方面又被信息发出者的聪明和修养所吸引！

有一位戏剧老师经常利用自己的职位打击自己班上的学生。这些学生都在20—32岁之间。这个老师的性格表现出他就是一个操纵者。下面来看一个与本章节主题相关的故事：

一节课刚开始的时候，他转向一个新来的学生，对他说：

“给我un caprice.”

“un caprice？”

“没错，给我un caprice.”

“un caprice de dieux[①]， caprice……你要的caprice是什么？”

“你知道什么是《一个反复无常的人》吗？这是谁的作品？”

“不知道。”

“好吧，我们等会儿就可以知道了。”

接着，他问所有同学：

“《一个反复无常的人》是谁的作品？”

没有人回答。

“你们不知道《一个反复无常的人》是谁写的吗？人人都知道！是阿尔弗雷·德·缪塞！”

然后，他再次转头看向刚刚那个学生，非常遗憾地重复了一遍：

“如果你不知道的话，我可以告诉你，是阿尔弗雷·德·缪塞！”

“你知道，我了解很多其他的事情。现在我知道作者是谁了。嗯……我来这儿的目的就是要学习这些。”那个学生露出一个大大的笑容，十分冷静地回答道。

注意一下老师的这句话，十分让人困惑：在“给我……”和“……un caprice”之间，老师并没有停顿，并表明un caprice是一部作品的题目。因为un caprice可能是一种很出名的奶酪，或者是一个服装品牌，不过它的名字现在很少被使用了。这位老师没有一下子讲清楚：“麻烦给我阿尔弗雷·德·缪塞的剧作《一个反复无常的人》。”这样清晰的要求让人很好理解，但是如果这样问，那他就不能从中取乐了，也就不能嘲笑他人的无知了。他为了提升自己的个人价值，相应地，就需要贬低他人。他让学生们觉得他们应该知晓一切，虽然他自己心底其实希望学生们都不知道。新来的那个学生清晰而简洁地反驳了他的话，提醒大家文学方面的一点儿缺

① 作者注：un caprice de dieux，一种奶酪的牌子。译者注：caprice，也译为一个反复无常的人。

失并不意味着没文化。人各有所长嘛！此外，学生们整个学年需要学习的内容，也不可能在头几个月就全部掌握。

如果交流的目的不再是正确地传达信息，那是用来干吗的呢？

拐弯抹角地请求

操纵者并不会清晰、直接、具体地提出自己的请求。他们巧施手腕，让我们很难拒绝或逃避他们的要求。

“你周末有什么计划？”

“还不知道呢。”

“啊！这太好了！我们刚好周末的时候要搬家，特别需要一个好朋友能够助我们一臂之力啊。”

再举个例子。

操纵者对他妹妹说：

“你星期六早上要用车吗？（典型的操纵性问题，表意不明地提出请求）”

“我想应该不会吧。”

“那太好了，你可以借给我啊！”

“那有点儿不方便吧，因为我可能要去超市购物。”

“啊，太好了！实在太巧了。我也想去超市，准备购置一个月的存货呢，主要是为了给你侄子买一辆自行车。自从看见你儿子的自行车之后，他也一直嚷嚷着要一辆。你也知道我是怎样的人咯，我没办法拒绝他的。他整个星期都缠着我不放，所以呢，也是时候给他买一辆了，你说呢？”

“没错。”

“如果你愿意的话，我们两个一起去吧，这样就太好了。到时候你来接我，就这么说定了。”

他没有提出任何请求，却迫使别人这么做。他以一个问题开始，这个方法简直太妙了。接受者似乎感受到了一个请求，接着，操纵者利用自己的那套逻辑卡住对方。我们在后面会看到如何避免掉进操纵者的陷阱里。注意，有很多人在表达邀请朋友来家里吃饭的希望时，同样会表意不清：

“你星期六晚上干什么？”

“还没计划呢。”

“太好了。你要不来我家里吃晚饭吧？”

由于习惯，或者出于礼貌，我们经常轮流在各人家中共享晚餐，当对方问“你星期六晚上干什么”的时候，你就能够很好地接收到他的晚餐邀请。在这种情况下，并不存在操纵。然而，我们还是因此建立了一个因果联系的体系。对于对方来说，不能因为他们周六没什么事情，他们就能够、想要，或者应该去别人家里做什么，即使为了吃晚餐也不行。在这种情况下，如果他们不想去，就只能很有礼貌地拒绝邀请。但是，如果对方对这样的请求期许很高，我们就很难拒绝。因此，最好还是直接提出自己的请求：

“嘿，伙计，星期六晚上，我们还有另外一对朋友在家里准备好了晚餐，你能来吗？”

或者这么说：

“我是乔治，晚上好啊。马丁和我希望你星期六晚上能来家里吃晚饭，你有空吗？”

在本章的开头，我已经解释过什么是清晰的表达，也就是立刻给出所有有用的信息。在良好沟通的前提下，正确的请求方式意味着要一下子清楚明白地提出要求。下面就是典型的操纵者式的提问方式：

“你周末不工作吧？”

“不工作。”

“你能载我去机场吗？”

“可以啊，什么时候？”

“我的航班是7点半，飞往纽约。”

“早上7点半吗？”

“是啊，当然了！”

“那也太早了吧！”

“你同意不同意啊？”

“好吧，虽然不太方便，但是好吧，我同意。”

“好的，那早上5点10分来接我吧？”

“等等，怎么是5点10分？”

“因为我要去的是纽约啊！”

“这有什么联系吗？”

“因为要提前两个小时去机场啊，你知道的。还有，你运气不错啊，有些人还要求提前三个小时就到呢！”

“我的老天，这也太早了吧！尤其是我这周真的很累了，而且……”

“好啦！你周末睡少点儿就行了！你还年轻着呢！好啦，你人最好了。再说了，我也不是每周都去纽约啊。”

“算了，那就星期六早上5点10分到你家，好吧。”

这段对话看似简单，然而，如果我们花时间好好分析其中使用的手法，就会发觉它并不是真的那么简单。

首先，第一个问题是封闭性的，操纵者早就知道了答案。如果他不知道，他就会用一种实际的形式来提问：“你星期六上班吗？”封闭性的问题带来的答案只有一个，非常简短，要么是“是的”，要么是“不是”，然后话题就戛然而止了。相反，一个开放的问题会牵引着回答问题的人，带领话题继续发展，并且观点上还有细微区别。

其次，第二个问题是一个含含糊糊的请求。对方毫不犹豫地积极回应了他的请求，因此就掉进了操纵者的陷阱。随着谈话的深入，我们渐渐发

现了那些缺失的元素：什么时候（出发的时间和飞机起飞的时间）？这些额外提出来的想法将操纵者的请求改得面目全非。如果在最开始，操纵者告知了出发的时间，对方就会毫不犹豫地拒绝这个请求。操纵者知道会这样，这也是他为什么最初并没有完全说出真相的原因。他让对方一步一步走进自己的陷阱。研究证明，当我们答应一个人的请求之后，即使最后给出的信息与之前的完全相反，我们还是很难全身而退。操纵者不需要这个科学研究结果，他凭直觉就已经知道了，懂得如何拒绝他人也是一种自信的表现。尽管操纵者对我们施加了心理压力，我们也必须懂得如何拒绝。

最后举几个例子，都是操纵者表意不清的一些请求，但是被接收者下意识地听出了。以下的三个例子中的信息接收者都深信操纵者并没有向他们提出任何请求，但是他们实际上已经为操纵者提供了服务，有时候甚至是他们自己主动提出服务的！

“你抽烟吗？”米歇尔问路易。他是米歇尔新的合作伙伴。

路易立刻从烟盒里抽出一根烟递给了他。米歇尔没有提出自己真实的请求，路易却从中明白了，并且还急忙为他服务，以讨好这个目前的赞助商（电影《一桩怪事》里的情节）。米歇尔本应该这么提出请求：“能跟您借根烟抽吗？”

塞尔维特37岁了，她的妹妹是一个操纵者。她向我们讲述了一些妹妹惯用的伎俩。妹妹名叫珍妮，最近刚出了个小车祸。因此，她的车暂时不能用了。珍妮打电话到大她一岁的哥哥家。然而，她开始却和只有14岁的小弟弟聊天。接着，珍妮建议说如果愿意的话，那他可以把听筒递给哥哥，他们再接着聊。哥哥过来接电话了，那时候珍妮正在和弟弟聊天，她好似不经意地说：“我的车子撞坏了。我不知道该怎么办，我还要去工作，也没什么钱请人立刻修好车子……”珍妮正和小弟弟说着这番话，这时候哥哥有点儿恼火，接过听筒，就对她说：

“你怎么了？你真的有什么困难吗？如果真是这样，你可以用我的车

子。我可以借给你，这对我来说没什么问题。”

“不了，我不敢开你的车，我害怕给你弄坏了。而且，我也不习惯开大的车子，再说了……”

“没问题的，你已经有几年的开车经验了，我想，我可以信任你的，如果车子出了问题，我负责。”

“好吧，但是我不想抢了你的车子，也不是我自己提出这个请求的，我只是随便闲聊了几句……跟你说说我的困扰。如果你把车子借给我的话，也确实帮我解决了问题。那么，就这么说定了！”

目的达到了！

帕特里克告诉我，一天晚上，马萨尔经过接待处柜台的时候，大声地说：

“我该找个人把家里修一修。”

帕特里克的简历（马萨尔聘用他之前，浏览了他的简历）上清楚地标明了他的爱好，就是修修补补。马萨尔并没有直接提出请求——他试着让帕特里克主动提出帮忙。帕特里克也乐意接受挑战，甘愿效劳。

用虚假信息骗取真相

“故意提出虚假的信息，以获悉真相”是操纵者最常用也最为出名的一个技巧。操纵者炉火纯青地利用这种手法，不动声色地就可以获取周围人的真实信息。技巧如此高明——一个忽悠人的技巧。

操纵者最常见的方法就是提出一个问题，但是问题中包含着一个错误的信息。

在一栋大楼的大厅里，你碰见了一个邻居，她对你说：“你刚回来吗？你就是那个法官吗？”她的语气是那么肯定，让你立刻想纠正她的说法：“不，我不是，我是一个会计。”

她离开的时候就已经带走了你的信息，虽然这个信息并不是你主动给她的，或者是她本不敢直接问你要的。你的反应总是很快，因为你想及时修正错误的观点。相比简单地回答："不，那不是我。"清楚地给出事实依据会让你觉得更舒服一些。

"故意提出虚假的信息，以获悉真相"会尽量避免清楚地提问。操纵者不会这么问："你是做什么的？"这会让人感觉被施加了压力。他们要做的是在不知不觉中获取信息。

接下来讲的故事发生在一种很融洽的氛围中，我们不知不觉就被忽悠了。

还是马萨尔先生。一天，他用一种很奇怪的友好口吻（他非语言的表达方式与平时有所区别）对帕特里克说道：

"西里尔要求我给他涨工资，因为你跟他说你的工资要高一些！我的妻子想见见你。但是这件事最好还是不要让外人知道……"

这一次，他没有表现出凶神恶煞的态度。相反，他还试着创造一种很信任的氛围。10分钟之后，马萨尔夫人和帕特里克就西里尔要求涨工资这件事情，在客厅里进行了讨论。实际上，她转换了话题，想知道帕特里克是否也在供职于另外一个单位。帕特里克有先见之明，回避了马萨尔夫人的问题。之后，帕特里克向他的同事西里尔求证，问他是否跟老板提过工资问题。西里尔说，他从来没有跟老板说起过这个话题！

通过这个故事，我们注意到，操纵者为了掩饰内心的不安会撒谎，他们知道建立一种友好的氛围可以降低对方的警惕性。比起直接在提问中植入一个错误信息，这种手法要更为高明。如果对方并没有怀疑这个谎言，就会毫不犹豫地交出一些附加信息。这些附加信息实际上就是操纵者千方百计想要获得的。

像马萨尔这样的操纵者，为了掩藏自己的意图，究竟会用什么方法呢？接下来的故事就展示了一个很有趣的方法。

酒店的一个员工偷喝了吧台的威士忌，为了不让别人发现，就往酒瓶里掺了水。另一位同事悄悄地告诉了帕特里克，说威士忌有问题，还指明了是哪位同事干的。一天晚上，马萨尔先生来到酒店，大声说道："啊！我想喝威士忌！你可以给我来一杯吗？"帕特里克立刻就明白马萨尔想干什么了，因为平时马萨尔都是想喝什么就自己拿。帕特里克刚拿来酒瓶，马萨尔就让他注意一下酒的不同，还问他是不是察觉到了什么不对劲儿。帕特里克假装什么都不知道，还重新拿来一瓶酒进行比较。马萨尔把每一瓶都喝了一口，然后就吐掉了。看上去，不管是哪一瓶威士忌，他似乎都不想喝。操纵者从帕特里克的反应中寻找着蛛丝马迹，企图看到他的脸上写着尴尬或者罪恶感。然而，他什么都没有发现，本来他是希望找到一个可以证明帕特里克犯错的证据，这样自己就可以揪住帕特里克的辫子指责控诉他了。他试着观察帕特里克的情绪变化，想用一种不经意的方式抓住帕特里克的错误。

帕特里克的表现让马萨尔的计划落空，这个操纵者只得悻悻地对帕特里克说："你知道吗？有一句格言是这么说的：'要想让一头蠢驴说话，首先要给他点儿好处。'"事实上，这句格言应该这么说：要想获取一条有用的信息，应该学会装傻。注意，操纵者在这里改动了这句格言，以为别人上了他的当，他就把别人当作蠢驴。

有一件事情是确定的：要想获取信息，欺骗别人是一种极其有效的方法。注意保持警惕！

含糊不清的答案

劳伦斯和她的同事戴尔芬（操纵者）是一家大商场的售货员。戴尔芬已经在那里工作了很多年。在休息期间，她问起了劳伦斯的工资。劳伦斯告诉她之后，她就回应说：

“啊！你挣得比我多！”（谎言）

劳伦斯不相信，就反问戴尔芬的工资是多少。她知道戴尔芬挣得比自己多。但是戴尔芬生气地回答道：

“我不会告诉你的。这种东西本来就不能说。你太冒失了。”

本来是戴尔芬首先提出这个问题的，现在她却拒绝交换答案，这有失公平。操纵者通过对别人提出的问题保持沉默的方式，让人觉得这个问题本身是不合理的。从绝对意义上看，劳伦斯的这个问题可能确实不太合理。但自从交谈双方的一个人把提出的个人问题当作一种交换的工具之后，这个问题就变得合理了。因此，这之中产生了失衡，那个已经给出答案的人就会感到有失公允，十分不服气。

人们希望创造一种和谐的氛围、一种可靠的信任关系。然而，正好相反，我们之前提到过的戏剧老师的一个学生就经历过这种把戏。

一整天的考试之后，学生们和老师要在餐馆聚餐。老师迟到了两个小时，他来的时候有几个学生都快回去了。这也没什么关系，其中一个学生想过来陪陪他。她坐在老师对面，问他：

“整天都参加评审，会不会很累啊？”

学生期待着老师对今天的生活发表一点儿感想，没想到他这么回答:

“你认为呢？”

这个答案让学生很尴尬，而且有点儿生气。但是她还是希望能够继续交流，因此继续说：

“我不知道，我想应该很累吧；特别是要一整天都待在黑漆漆的屋子里。”

“哦，不！这没什么的！”

“哦，那太好了。”

很显然，这段对话没有任何意义，于是话题就这么结束了。老师甚至让学生觉得那个问题提得非常之愚蠢。他回答了一句“你认为呢”，言下

之意就是人们都知道答案，而且人们也不会问这个问题。

操纵者最喜欢用的答案之一就是这句“你认为呢”，他不挑明了说，但是从某种程度上看，他迫使别人去揣摩他的想法。这样简单的一句话就立刻使情况倒转：提问题的那个人变成了回答问题的人。操纵者没有给出任何信息，就顺势把问题抛了回去。提问的人本来一心想着来次真诚的互动，这样的反问却让她觉得十分难堪。操纵者反问：“你认为呢？”学生本应该这么回答：“我有自己的想法，不过你的想法更让我感兴趣些。”通过这样的回答方式，学生就可以控制情况让之倒转。这种回答问题的逻辑方法，我们称其为“反操纵”。

为了更加清晰地理解操纵者的模糊性答案，我们再来看两个例子。

例一

贝纳：“罗兰昨天有没有过来交档案？”

操纵者：“哦！你知道的，罗兰这个人啊……”

听了操纵者同事的回答，贝纳没有获取到任何有用信息，罗兰到底来过没有？

例二

弗洛伦特去助理办公室找他的助理乔伊，但是没看到他，于是就问一个同事（操纵者）：

“乔伊在哪儿？”

“还不是在老地方咯！”

操纵者到底知不知道？他的答案让人觉得他好像知道，而且让人觉得弗洛伦特的洞察力不够敏锐。

择机转移话题

面对某些话题的时候，操纵者会试图转移谈话的内容。就那么一两句

话之间，我们讨论的主题就已经悄然改变！

当出现下列情况的时候，操纵者就会远离本来的话题：

1. 他并不是很熟悉谈论的主题，但又不想被别人看出来。

2. 在场已经有其他人完美地掌控了谈论的主题。

3. 谈论的主题让他难堪，或者有可能损害他的形象。

4. 他的论点缺乏依据，不能表述自己的想法。

5. 他想要攻击、挑衅、批评，或者贬低对方。

我们想象一下，你正在跟他解释某国的预算赤字、家庭债务、经济过热的风险可能会影响到法国的经济增长，然而操纵者并不同意你的看法，突然打断你说："无论如何，不是只有经济才是最重要的。生活中不是只有金钱，也应该有点儿人情！"操纵者突然对你的看法横加指责，这样一来，他不仅转换了话题，还中止了一个他根本不了解的话题（比如全球经济状况）。他并不想通过聆听以及提问来多多学习，而是更倾向于从某种意义上否定对方提出的观点，借此贬低他人的思考方式。

现在，回想一下公司会议、家庭会议，或者参加的一个研讨会。当你针对讨论的主题提出了一个十分清晰而且合理的问题（有可能团队的其他成员也想问同样的问题，但是他们却不敢提出来），操纵者（在这里是公司的领导、学校的主任，或者会议的负责人）就可能这么回答你：

1. 现在不是讨论的时候。

2. 我们没有时间讨论这个问题了。

3. 这些问题庸俗粗鄙，我想在座的朋友都不会很感兴趣。

4. 我认为这个问题并不重要。

5. 你的问题超出话题的范围了。你知道的，我可没有闲工夫回答这些。

6. 我们再看一遍资料，这个问题不是最重要的。

7. 我觉得这个问题和我们讨论的主题无关。

8. 我们并没有讨论这个话题。

操纵者还会用另一个方法来转换话题，表现为曲解我们的话语和意图。

弗朗索瓦刚刚搬了新家，他让房东签一个租约。房东（操纵者）早在几天之前就已经向他提议过签约的事了，但这并不妨碍他对弗朗索瓦说道："为什么要签租约？你不相信我吗？"

操纵者肆意曲解我们的想法，让我们大为恼火。自然而然，我们也就会萌生一种想法，觉得存在挑拨离间的人。因而，在电影《一桩怪事》中，操纵者经理对科里纳说道：

"嘿，科里纳先生，你好像不太喜欢我哟？"

"不会啊，我从来没这么说过。我说的只是我们很少见面而已！"

这仅仅是一个误会吗，还是操纵者蓄谋已久的一种手段？他是否想利用这些曲解过的信息来获取对方真正的想法？

对于某些操纵者而言，有时候利用错误的信息、谎言、粉饰过的要求和转换话题，并没有什么不同之处。操纵者可能会同时使用多种技巧和策略，我们最好能够识别他们所有不同种类的交流手法。我试着将这些手段分类并且命名。命名是分析它们的有效途径。要想识别操纵者的诡计，第一步就要学会辨别他们所运用的各种手段。

第七章 如果你和身边的人有了嫌隙

——操纵者的挑拨离间

操纵者在周围的人群之中散播怀疑、猜忌、不和，这样他就可以把我们当作扯线木偶，随心所欲地玩弄，而我们却根本没有察觉！

散播猜忌的手段

操纵者利用各种手法，技巧高明，十分隐蔽，因此很少有人会怀疑他们。如果一个新成员加入之后，团体、家庭或者一伙朋友之间渐渐产生裂痕，那么你就应该提高警惕了。如果你们团队之间曾经亲密无间，但是现在出现了一些小问题（猜忌、误会）；如果你听到有人说“之前，我们相处得可好了”或者“我真不明白到底发生了什么事情”，那么就该敲响警钟，揪出那个破坏大家关系的罪魁祸首了。

不幸的是，这种是非在职场上极其多见，尤其是涉及等级关系的时候。如果新来的团队负责人是一个操纵者，在几个月之内，他就有能力让

团队成员关系失衡。既然这个负责人并没有合理的动机，那为什么我们会怀疑一切都是他搞的鬼呢？

D女士是一个金融机构的高管，她任命安托列特负责公司的一个特殊部门。安托列特很快就发现D女士在同一个部门里还任命了其他的负责人，而且事先并没有通知她。安托列特认为D女士低估了她，还感觉自己遭到了背叛。自此以后，她见到同一部门其他负责人的时候总是觉得不舒服，而其他负责人也一样。大家都互相怀疑！

要想制造不和，最好的方法就是散播猜忌。操纵者只需要通过一句话，就能达到目的。比如，“与其让你家人告诉你这个事情，不如我来说，你的丈夫有外遇了！”这句话的矛盾之处就在于，他明明伤害了对方的感情，又好像是为了对方着想。操纵者经常利用一种错误的逻辑：如果对方通过另外的方式来知晓这个坏消息的话，结果会更加严重，而他这么做的目的就是为了让对方免于伤悲。由于我们将注意力转移到这个坏消息上，因此不会想到去追究操纵者的意图。

再举一个职场中的例子。操纵者对你说：“……我也不能全部做完啊！每个人都有自己的责任！你所有的资料都交得很晚，玛丽也受够你了！每个人都应该做好自己的本职工作，不要拖累别人！”长期以来，你和同事玛丽的关系一直很好，但她却这么批评你，甚至都不直接跟你说一声！这真的让人很失望。你可能会想，还是不能相信任何人啊……

最开始，我们会相信那些看上去值得信任的人。操纵者会利用提问技巧散播疑虑，让人产生一些荒谬的想法，或者引人误会。说出上面那番话的人口口声声会负责，但他真的会负责吗？他只不过想让你产生罪恶感，让人觉得是因为你的过失，才给许多人造成了损失（拖累了别人）。如果这个人做的比说的少，如果你和玛丽关系很好，这两点就足以证明他有操纵者的特点了。尽管后来澄清了事实，但是你有可能还在生玛丽的气。操纵者的破坏力很强，他这么转述道：“有人跟我说……”在这种情况下，

你应该释放焦虑，直接去找当事人（在上面的例子中，当事人是玛丽）说清楚，不要有任何顾虑，但也不要很冲动地当面对质。如果你曾经和操纵者有过交往，他会对你撒谎；或者如果他人评价了你的话，他也会曲解评语。你只有寻找当事人查明真相，才可能得到结论。但是要冷静地找到他，然后问："你是不是曾经抱怨过我，因为我……？"因为心中仍稍存疑虑，你的态度也许不够友善，面对这个以往的同事，你这样的问法仍然是可行的。

操纵者织成的怀疑之网可以渗透到一个部门、一个家庭，或者一群朋友中，但是我们通过这样的方法，可以冲破猜忌的束缚。

操纵者最高明的手段并不是陈述一件并不真实的事，而是他提出了一个问题之后，情形变得让人生疑。在克莱拉身上发生的事就是这样。

克莱拉夫妇和朋友们一起外出度假，然而因为要处理工作上的问题，她不得不中断假期。她的丈夫决定继续留在那儿度假。克莱拉的母亲（操纵者）跟往常一样，让克莱拉一到家就给她打电话。克莱拉并没有遵从母亲的意愿，而是过了好几天后才打电话给母亲。因而，母亲感到十分愤怒："你没意识到吗？你居然让丈夫和朋友伊莎贝尔单独留在一起！"克拉尔也十分强硬地回答说："这不关你的事！"然后就挂断了电话。

就是这么几分钟，克莱拉便感到一种强烈的悲伤袭来，突然间疲惫至极，几乎没什么力气了。以克莱拉通常的人际交往能力来说，她根本无力抵挡这种严重的心理伤害（合理情绪行为疗法①可以自动改变人们面对灾难时的想法）。然而，这位年轻的女性从来没有怀疑过自己的丈夫，现在的情绪更倾向于嫉妒；如果一天之后这种负面情绪继续加深，那她就会禁

---

① 合理情绪疗法（RET）是由美国心理学家阿尔伯特·艾利斯（Albert Ellis）于20世纪50年代创立的。他认为人的情绪和行为障碍不是由于某一激发事件直接引起的，而是由于经受这一事件的个体对它不正确的认知和评价所引起的信念，最后会导致在特定情景下的情绪和行为后果。

不住给丈夫打电话，叫他回来。

通常的结果是：操纵者的影射动摇了我们的情绪，让我们慢慢失去了理智。实际上，情况并不是像操纵者说的那样，克莱拉的丈夫并没有单独和伊莎贝尔在一起，和他们同去的还有其他4个朋友！这么说来，小别墅里边，总共有6个人在。在这种情况下，他们搞外遇的可能性是很低的。克莱拉明知道是这样，但是操纵者还是成功了。操纵者让人相信，夫妻之间不吃醋，那太不正常了！她从中提炼了邪恶的毒汁……

这个故事告诉了我们一个道理：和操纵者接触（深入接触或者频繁接触）是很危险的。周围的人都可能受到影响。尽管我们不愿意注意他们的话，但其实我们的大脑已经获取并且翻译了这些信息。由于这些信息通常都满载情绪，所以很难全然忘记。这些情绪就是我们总体情感状态的基石，通过它们，我们可以了解每个人的总体情感和情绪。有这么一句评论："幸好有你在，我想象不出如果没有你，你老公怎么能成功。"从这条伪恭维的信息背后（你很好，但是你还是选择了一个不怎么样的老公），我们可以清楚地看到它实则是贬低。你可能会勃然大怒，也可能随便找个借口，结结巴巴地支吾过去。但那都不重要。在最初那一刻，你可能根本就不相信这句评论，但事实上，只要出现一个貌似能证明这句评论的迹象，这句评论对你的影响就会不断加深。你已经听到这条信息了，不管怎样，你的大脑已经记录下这句话了。

在几个月甚至在几年之中，操纵者都可能散播疑虑。在一个团队中，成员们并没有察觉出谁是始作俑者，或者已经察觉出了，但还是忍气吞声，不敢挑衅他。那么最常见的结果就是不和。先是团体内部分裂，团体的成员被贬低，接着蔓延到另外一个团体，以至于这个团队变得缺乏团队力量，而成员都神经衰弱加剧，对于争吵过分紧张和敏感。

如果团队成员的性格并不是很自信果敢，那么操纵者就很容易让他发火（尽管他并不是负责人）。他会随心所欲地操纵这个团体，不受任何阻

碍。因此，他可能创造一种成员之间团结友爱的假象。一个新家庭就这么产生了！他会这么说：“大家都在这儿，就是一个大家庭，所有人相互之间都直呼其名，毫不拘束，大家是无话不谈的好友。”或者这么说：“我们之间是绝不可能缺少信任的。”他把自己柜子的钥匙借给同事，这样同事就可以放一些私人物品进去。如果一个团体不是依靠言语来表达其团结的，那么办公室会出现越来越多的礼物，提供的服务也更为优质，奉承话或者其他的因素都有利于制造这么一种暗示：安全感、对他人的信任。

因此，团队所有成员都被操纵了，却全然不自知。人情关系掩盖了一切，就是因为这样，给一个受到操纵的人讲道理是非常困难的……尤其困难的是让他们认识到自己被利用了！也许人们已经意识到因为各种不同的目的，有人已经操纵了自己，只是人们通常不愿意承认罢了。这里有两个原因：我们并不了解操纵者运用的各种特殊的技巧和手段（对于那些不了解操纵者特点的人来说，操纵者的技巧非常狡猾，或者不易察觉）；这和我们的智商、辨别能力、正直或者通常的警惕性没有关系。我们怎样才能猜出这是不是操纵呢？当时的情况似乎也不明朗，而操纵者的行为通常都是大众所能接受的。这种情况属于社会道德密码构建的所有行为准则（例如，我们应该互相帮助）。这涉及一个诱饵，因为所有的陷阱都没有名字。

如果你曾经掉进了这样的陷阱，那也不必感到可耻。当你想要在团队中重建信任的时候，可以绕过防守或者避免罪恶感。这里我们提出了两个方法：一击式方法和渐进式方法。

接下来，我们看看例子。

想象一下，在你的工作团队中有一个很严厉的操纵者。在你突然明白了怎么回事的时候，就提高了警惕。你感到出现了越来越多的矛盾、争吵、分裂。某些同事显然已经受够了这种情形，但是他们似乎并没有意识到问题的根源。事实上，并不是因为他们的无能或者任何其他的缺点才导

致了今天的局面。问题出在操纵者身上。很少有人能详细地了解操纵者惯用的伎俩，因此，他们也就不能客观地分析当前的情况。如果同事之间的矛盾还没有达到极端，那你起码可以宽慰跟你关系最好的同事。

一击式方法主要是利用工作以外的机会，花2—3个小时的时间和同事聊聊天。

首先，让他仔仔细细地读一读操纵者的特点列表，但是要遮住列表的标题。同事读完之后，可以问他，这些行为以及态度是不是让他想到了某个人，而这个人是不是你们两个都认识的。通过这种方法，一般情况下，我们读到1/3的时候，就已经想到了操纵者。只有当你们两个都说出同样的名字之后，才能够确认那个人确实有操纵者的特征。然后，向同事清楚地解释这些列表的意义，花时间和他好好地讨论那个操纵者身上出现的每一个特点。

其次，讨论这个操纵者造成的不良后果：你们之间的相互猜忌，以及团队失和等。

最后，为了避免掉进操纵者的陷阱，你们应共同制订一个清晰的策略。同样，为了避免操纵者经常性的攻击，最好更多地关注一些反操纵的方法（参见第十四章）。

你一定会疑惑，为什么在让同事了解那些特点的时候，不能让他知道这是“操纵者”特点的列表呢？答案是，最好让同事在阅读列表的期间自己辨别，自己分析思考。因为自己得出来的结论会更容易接受。有时候猛然清醒过来是一件十分痛苦的事情，因为我们需要一些时间来消化这个新的观点。

渐进式方法主要指在部门的同事面前，阻止操纵者不同的诡计，平息他带来的怨气。当有一个人经常指出别人的缺点，并不停地加以批判，而其他人都没有看到这些缺点时，你就会猜出这个总是批评指责的人是个操纵者。当你感觉有一个替罪羊，这个人就可以作为合理的受试者，你的其

他同事们（被操纵的人）则在防守。这个方法看上去没有什么效率，因为它不能及时地解决日常生活中出现的问题。你往往会更倾向于伺机一把揪住关键问题，但等待的时间越久，你受到的伤害就会越多。

相反，当同事看上去并不相信你之前给出的“定论”时，你一步一步地阻止操纵者诡计的这个渐进式方法就显得尤为重要。如果他完全赞同你之前的看法，认为你们确实在和一个操纵者打交道，你这种渐进式的证明就会让他从最开始时就有效地抵抗操纵者的伤害。

说到家庭中的操纵者，要让其他家庭成员了解真相，其方法和上面提到的是一样的。当父母是操纵者的时候，尤其要注意那些私底下的争斗，或者背地里的怨恨。为了避免这种不良后果，应该赶快和家人多多沟通！

操纵者对友谊的冲击

如果夫妻之间有一个人是操纵者，那他（她）会让配偶慢慢疏远周围的人。可能是朋友，也可能是家人，或者朋友和家人都会慢慢疏远。

操纵者会利用一些手段，让配偶不能维持自己的朋友圈子，尤其是那些他们结婚之前就有的朋友。通常情况下，操纵者并不会公开地禁止配偶和友人交往。但是，他（她）可能会指责配偶，让她（他）不要有那么多的朋友（双重困境）。

举个例子。

“如果你那些朋友不再来我们家的话，我一点儿都不会感到惊讶——你们讨论的话题根本没任何意思嘛！”注意，操纵者把这个问题转移到了一个谬论上，因为操纵者显然不是唯一一个知道如何交流的人。

我们知道操纵者会使用各种手段。比方说，每次你和朋友聚会的时候，操纵者都会不开心，具体是怎么表现出来的呢？

· 当别人陈述自己观点的时候，他都会横加批判。

· 让别人在公众场合丢脸。

· 一直保持沉默，好像对大家讨论的任何话题都不感兴趣。

· 表现出迫不及待希望他们赶紧离开的样子。

· 在她（他）的朋友出现的时候，操纵者故意躲开。

· 在谈及配偶的朋友或者同事的时候，操纵者可能会言辞倨傲，态度轻蔑：

“不得不说，你那帮朋友真的很无趣。听他们讲话的时候，真的觉得文化水平有点儿低啊！”

“我承认，我真的很失望。我还以为你的朋友会比这帮人好些……”

“当我听他们讲话的时候，我觉得他们并不像你说的那样啊！”

一番猛烈的争吵之后，他或者她就会反驳道：“玛蒂娜可不是什么良友，她就是一个真正的蠢货！”

当和自己的朋友、家人面对面相处的时候感到不那么愉快了，配偶就会慢慢减少聚会的机会，很快就变成孤身一人。

操纵者对爱情的冲击

通常情况下，操纵者都不知道怎样维持一个家庭的和谐局面。他们失败了，最后可能导致分居、离婚、公开场合的争吵或者其他形式的冲突矛盾。实际上，操纵者夫妻之间是否和谐跟我们没有关系。但是，他们婚姻失败的挫败感让他们变得尤为善妒，特别是看到别人家庭美满的时候。他们可能因此而做出一些荒谬的事情。

举个例子。“为什么你现在就要走（那时候是凌晨两点）？你老婆吹一个口哨，你就屁颠屁颠地回去啦，你是不是不能独自外出啊！”

事实上，那个时候已经很晚了，妻子并没有打电话要求丈夫回去，是丈夫一直想早点儿回家和妻子相聚。操纵者故意掩盖了他们夫妻之间的爱

情，也不提丈夫不想让妻子担心这件事情。操纵者用这么一句话，就将话题转移到了“男子气概”这个层面上。操纵者混淆视听，激发了丈夫的男性气概，让他特别不希望自己看上去就是一个“妻管严”！接下来，丈夫可能做出两种选择：继续留在朋友那儿（证明自己是自由的），或者为自己即将离开找个理由。回想一下这种经常出现的情况：妻子独占丈夫的晚间时段，各种指责不绝于耳……操纵者能够不动声色地破坏夫妻间的和谐生活。

电影《一桩怪事》中刻画了一个操纵者，他为了慢慢破坏其中一个职员的夫妻关系，用尽手段，导演完美地展现了操纵者的这些手法。操纵者是一个大商场的经理，他让那个职员在星期天的时候做一个广告项目。职员之前已经和妻子约好了冬季之旅，操纵者没有问职员的意见就取消了他的假期。当职员拒不服从的时候，经理不无讽刺地说：

“好了，还是严肃认真点吧！”

这对夫妇之间不可避免地出现了争吵，最后他们分开了。关于这个经理，我再讲一个故事：他趁着妻子不在，就邀请一位美女共进晚餐，同时还邀请了那位职员（职员是被强制要求参加这次晚会的）。

操纵者知道如何让一对夫妇两地分开，而且总是找得到完美的借口。在上一个例子中，操纵者利用了男人身上的雄心壮志，让他觉得必须做出很多牺牲，才能够换来事业的成功（即使他资质平庸）。操纵者的高明之处就在于，他让职员觉得在假期工作算不上真正的牺牲！其实操纵者知道别人想要什么，不是吗？

一个女人成功地独占了玛丽莲丈夫晚上和周末的时间。这个女人是一个操纵者，而这个男人是她的前夫。操纵者利用他们以往的关系，让前夫在自己家里免费做苦力！玛丽莲因为经常不见丈夫而感到孤独苦恼，生活也变得很混乱，她责令丈夫在他们婚姻破裂之前最好多多关注一下自己。妻子给丈夫解释了操纵者的种种手法，认为丈夫现在深受其害。丈夫解释

了原因，他意识到自己完全不敢拒绝前妻的请求，但是他知道必须结束这种状况。

当一对夫妇同时出现的时候，操纵者能够巧妙地忽视其中一个，跟他们说话的时候，使用的主语却是第二人称单数。为了更形象地理解这种不正常的交流方式，我们来看一个例子。当操纵者同时给一对夫妇传达信息的时候，他是怎么说的："我等你，快过来。"或者（只看着丈夫说话）："如果你愿意的话，那就好好享受家里的泳池吧。"在这种情况下，妻子肯定也很想使用这个私人泳池。

下面，我们继续看一个故事。通过这个故事，我们可以更好地理解操纵者（我称他为马丁）为了破坏一对夫妻（阿尔贝特和碧姬）之间的感情，运用了怎样的手段。故事发生在亚洲的一个国际大都会，马丁住在那儿，阿尔贝特时不时会去那边工作。有一天，马丁和阿尔贝特工作回来，经过阿尔贝特和碧姬居住的酒店门口（马丁住的地方离酒店只有200米远）。阿尔贝特希望赶快回家看看妻子，她可能已经回到了酒店。因此，马丁就一个人回家了，但是他居然发现碧姬正和自己妻子聊天。于是，他大叫起来："啊！看看阿尔贝特都做了什么！"没过多久，阿尔贝特就来到了马丁家里。马丁不停地重复刚才那句："你看吧，你都做了什么蠢事啊！"几年以来，马丁一直都怀疑（经常嘲笑、讽刺、开玩笑）阿尔贝特和碧姬之间的爱情，以及他们彼此间的牵挂和爱恋。他们夫妻之间的信任正经历着考验。但是，阿尔贝特仍然感激能够与妻子相伴。他们已经一整天都没有见面了，因此阿尔贝特下班之后，就急不可待地想要回酒店找她。马丁认为，阿尔贝特这种急切的心情根本就没有用，因为碧姬甚至都没有在酒店乖乖地等着他！本来这种情况十分正常，但马丁似乎为此感到狂喜万分，他应该是唯一一个品尝胜利滋味的人吧。他到底战胜了什么？又战胜了谁？

为了在夫妻之间播下怀疑的种子，制造不和，操纵者可能会利用人们

的忌妒心。即使夫妻之间以前从未相互忌妒过，那么现在可能会了。操纵者只需要激发出他们的忌妒心就足够了。再来看一个例子。

一个同事靠近露丝，对她说：

“这太奇怪了，这是我第三次听说你丈夫没有和你共度周末了。但是，他工作的地方离你这里并不是很远啊。只需要开300公里，就可以陪着妻子和孩子们一起过周末，这多美好啊！”

“没错，不过这跟你有什么关系呢？”

“没什么啊，不过说实话，他这么做不太好吧，也不够负责任。我也不知道，但是如果一个人爱他的妻子和孩子，那么至少应该和妻子共度周末时光啊！”（突然从妻子和孩子转变成了妻子）

“没错，但是他工作太忙了，所以才不能常常回家。”露丝回答说，语气越来越激动。

“话是这么说，可是，这也不是一个理由啊。我还是感觉很奇怪……”

露丝没有回答她（开始怀疑了）。操纵者坚持说道：

“你不觉得这很奇怪吗？”

露丝理解了她的言下之意。但是，如果露丝无所顾忌地这么说：

“为什么？你觉得他有外遇了吗？”

那操纵者可能就会立刻这么回答：

“不是的！我不是这个意思。我就是为你感到奇怪，觉得有些遗憾，仅此而已！”（她突然之间变得充满了同情心，但是，你察觉到了她的真实目的，因为她的答案模糊不清。她不敢承认自己曾经有过那样的意图）

如果露丝能够早些识破操纵者同事的手段，她就可以立即这么反驳她：“啊！你知道的，有时候我们也想清静清静！”或者说：“为什么这么说？你是不是想他了啊？”这样的回答方式可以彻底铲除操纵者的诡计，使操纵者不可能从中作梗。露丝本应该表现出对此事漠不关心的态度，上面提到的两种方式要么态度温和，要么幽默地一笔带过。

如果父母是操纵者，那在对待孩子（已经成年）的爱情方面，可以说影响巨大。想象一下，长期以来，一个操纵者母亲都告诉儿子，凡事都要找她参考一下意见或者谈谈感想。因此，当儿子以为找到了命中的爱人时，就一定会带回去给母亲参考。她的意见可能会是这样：

例一

“你知道的，我太了解这种女人了，她显然是冲着你的钱来的。”

她让儿子认为，凭着女人的经验，可以很快看穿男人发现不了的事情。同时，儿子长期受这种想法的影响，就会觉得自己永远没有人爱。

例二

“对，她人是不错。我不知道这么说会不会太迟，但她不是我们这个阶层的啊。当然，你并不是一定要和她结婚的，对吧？”

在儿子的感情经历方面，操纵者表现出一副很宽容、很理解的母亲情怀。但她首先排除了儿子结婚的计划，其实就是让他知道，自己并不希望这个女人做她的儿媳。

例三

“那您看看，觉得她怎么样？”

母亲并没有回答。

“怎么样嘛？”

“这是你的选择！”（母亲耸了耸肩）

“您难道不认为她很好吗？”

“她是挺善良的……别担心，我没什么别的意思……”

母亲的回答让儿子犹豫了起来。同时，母亲还暗示，女人的直觉已经给出了答案!

例四

“亲爱的，真的很抱歉，但是我必须说，你可以找到更好的。”

母亲一方面赞美了儿子，另一面又贬低了女孩。跟许多家长一样，她

认为自己的孩子要优秀一些。问题是，在她看来，没有哪个女孩配得上自己儿子！

第八章 让你觉得自己真不行

——操纵者贬低他人的手法

要选择一个能够概括本章内容的题目并不是一件容易的事情。实际上，操纵者的目的在于通过贬低别人，让人产生一种他们高人一等的错觉。为了达到这一目的，操纵者无所不用其极。他们漠视别人的存在，强调别人的无知，从最直接的批评到最隐晦的讽刺，他们都一一展现。

他们质疑别人的品德、能力、性格。

直接的批评

操纵者会情不自禁地批评别人，更有甚者会把别人的优点看作缺点。

瓦纳萨在和前夫同居的日子里，多次遭受他的批评。一天下午，瓦纳萨购物回到家里，给丈夫（操纵者）展示了自己刚买的黄色和黑色相间的套装。丈夫立刻就大叫起来：

“你看上去跟个小丑似的！”

“也许吧，但是我乐意！”瓦纳萨回答说（反操纵者）。

丈夫每次遇到一个熟人，都会让他们评评理，坚持要妻子承认小丑一直都是这么穿戴的！

这个操纵者以贬低瓦纳萨为乐。他经常这么对她说：“你不够聪明”或者“我喜欢猫都比喜欢你多”。如果妻子没有准时回来，他就说一些恼人的话来打击她。

当这对夫妇接待朋友（都是操纵者的朋友，因为他拒绝接待瓦纳萨的朋友）的时候，丈夫会独占话语权。当他谈及健康或者医学问题的时候，即使犯了很荒谬的错误，护士专业的瓦纳萨也不敢反驳。相反，如果瓦纳萨谈到自己的工作，或者就医学问题给出一些信息，操纵者就会立刻对她说：“哎，你能不能讲点儿其他的事情！”

我们每个人都会忘记煮着的鸡蛋，忘记烧着的牛奶，忘记往开水里边放面团。瓦纳萨总是做饭，当她忘记这些事情时，操纵者就会大动肝火，“你在厨房都不管事的吗？”瓦纳萨一般也是跟他硬碰硬。最终，虽然饭菜已经准备好了，但是她的丈夫甚至都不碰一下，立刻回房去睡觉了，留下瓦纳萨一个人反思“错误”！

操纵者有一个特点，他们会不知疲倦地重复对别人的批评，虽然大部分时候那些都是无理的指责。然而，就是因为那些微不足道、并不存在的错误，使听者产生了罪恶感。操纵者老是重复这样的话：“你就像你那可怜的叔叔一样（她叔叔死在了精神病院）”“你真是太自私了”“你很无趣”“你守不住一个男人”“你跟你老爸（或老妈）一个德行”“你怎么就这么蛮不讲理”“你是个丑女人”“你向来一事无成”“还好，你除了智商低点儿，总算还有点儿用处”，等等。

年复一年，这些话不断重复着，慢慢就对听者的自信产生了灾难性的打击。即使有人对你赞赏有加，还是不足以让你重建自信。试想一下，那些不断重复的批评对于塑造一个孩子的性格会造成多么有害的影响啊！心

理医生时常证明，那些话带来的后遗症甚至会一直持续到成年时期。如果在童年时期你很少受到表扬，却反复遭到批评，你就可能非常不自信。直到长大成人，你才可能意识到自己身上有很多优点，甚至比其他人更为优秀。你必须彻底忘记以往别人对自己的评价，才能重新认识自己，找到自己的价值。

操纵者完全有能力将你带到一条完全相反的道路上！即使你的童年时代并没有出现太多的消极评价，但他只需要花上几个月的时间，就可以让你开始怀疑自己。对操纵者性格特点的研究表明，他们并没有意识到自己的指责和批评给他人带来了严重的负面影响。那些影响十分强烈，甚至是毁灭性的！操纵者之所以不断批判别人，是因为这样可以让自己显得与众不同吗？事实并非如此，操纵者批评的大部分事情都和自己的行为有着惊人的相似。心理学家将这种现象称之为“投射”。操纵者将自己的行为投射到他人身上。你之前注意到了吗？指责你“太爱挑衅了”的人，此前也经常用各种方式挑衅你（讽刺、让你产生罪恶感、非语言行为等）。当他对你说出“你守不住一个男人”这句话的时候，其实很可能他自己此前就已经多次离婚，而且还有不少的风流情史。即使这样，他还是会一直这么批评你！就像瓦纳萨的操纵者丈夫根本不会做饭却总是指责瓦纳萨一样……

操纵者对你做出的每一次批评都不值得你仔细反思。如果你的行为方式确实让周围的人反感，那么最好听听那些真正为你着想的人的意见。注意，操纵者也会说那是为了你好。要知道如何分辨中肯的、清晰的、有建设性的批评意见（并非表意不明或者充满讽刺挖苦的意见），也要找出到底是谁提出了这些意见。

完美的假象

你可能会是一个“超人”或者“梦中女郎”，换句话说，就是一个“完美的人”。但是，操纵者仍然会揪住你微不足道的缺点，或者最细微的错误（按照他的想法），让你慢慢失去自信。

很多人在他们生活中的某个或者多个重要领域中，都有很强的实力。在工作中，你很专业，也很努力；在家庭中，你有意识地重视孩子的教育和发展；你凭借自己才华和努力，让生活变得丰富多彩，惬意幸福，你可能因此还会有点儿自豪。尽管这些成就对你来说似乎是理所当然的，但周围的人还是很认可你努力的成果。

然而，你身边出现了这么一个人（操纵者），他让你自我检讨，反思出现在你完美人生计划中的一点儿瑕疵。操纵者让你意识到你其实并不是一个完美的人。是谁告诉你应该成为一个完美的人呢？是他！因为，是他苦心积虑地揪出了你那些细微错误。他对此并不保持沉默，也没有安慰说你已经很棒了。因此，一个操纵者上司喜欢躲在下属的背后，伺机揪出他们拼写上的错误，或者那些还没有分类的表格。即使面对的是某些已经在岗10年且十分认真负责的职员，那个新来的负责人（操纵者）仍然会批评一些再普通不过的事情，比如没有清空垃圾筐，扔掉了第三个没用的样品等，而这些小错其实丝毫不会妨碍职员完美地完成自己的工作。负责人的责骂让人有种说不出的烦乱。就这样，一些人开始怀疑自己的工作能力。

希莉娜讲道，在她的负责人M女士（操纵者）离开的那段时间，公司暂时由她负责预定部门一个月的物资。“虽然那是第一次，”希莉娜说道，“但是我知道我肯定是合适的人选。”但M女士回来的时候，只这么评论了一句：“你本应该想到订一些纸版的小盘子，老板可以用来装饼干！”

10年之前，帕特里克也经历了一次类似的不公正待遇。那件事发生在

伦敦，当时是夏天旅游季的最后一天。F女士（操纵者）是酒店的经理，就在那一天，她悄悄地告诉帕特里克，冬季旅游的时候酒店不需要他帮忙了。换句话说，她不会和帕特里克续签合同。帕特里克因为这么晚才听到这个消息而感到十分愤怒。但是F女士还在为她的决定辩解：

“你知道的，卡尔同女士（另一个负责人）不需要为你的迟到买单。酒店也不必承担你往来图卢兹引起的费用（她利用了关于帕特里克私人生活的信息，暗指帕特里克经常回图卢兹）。”

帕特里克向我们解释：“F女士暗指的迟到，其实是源于一次旅途中的小事故，火车因此堵了一个半小时。我请求居住在事故地点附近的游客帮忙给酒店打个电话，告知我会迟到。我付钱给了那个游客，但是他并没有帮我打电话。我原原本本地向F解释了那次迟到事件，但是她还是不断重复那句‘酒店并不会负责’。一年半以来，那是我第一次迟到！而且，她还经常给我打电话让我免费加班。在歪理的国度，操纵者就是国王！”帕特里克这么强调。

下面这位母亲拥有一个美满幸福的家庭，她每天花9个小时照顾孩子，但仅仅因为她每周六上午要花一个半小时练瑜伽，他的丈夫（操纵者）就责骂她不负责任！首先，对于妻子这个很正常的决定，丈夫感到非常惊讶，在他看来，妻子的这段时间只是留给了她自己，所以他十分生气。他认为妻子就是一个自私自利的人（与事实完全相反），并责问她：“那我和孩子们怎么办呢？你是要抛弃我们吗？”那个时候，妻子已经重新找到了自信，于是提醒丈夫，星期六上午孩子们有自己的体育活动！

操纵者让你相信，你绝对不应该改变自己的主意。但生活中，有时候改变主意确实会更好些。一个女人（操纵者）指责前夫：“啊！这么多年以来，你都是这么说的，现在却说着另外一套！你以前老是说夫妻生活还不如分开住。现在呢，我们离婚了，你却要和另外一个漂亮女人住在一起！”

卡特琳娜和斯蒂芬妮在巴黎一家很大的金融机构上班，两人都是秘书。卡特琳娜有一周的假期，她决定回到波尔多的家中。斯蒂芬妮（操纵者）的假期也在同一周，她想去阿卡雄（在波尔多的南方），她在那儿有一个小房子。多么巧啊！那个时候，卡特琳娜和斯蒂芬妮关系并不算好，然而斯蒂芬妮竟然提议要一起度假：

“卡特琳娜，跟我说说，你周六是要开车去波尔多吗？”（不明朗的问题）

“没错。”卡特琳娜简单地回了一句。

“这真是太好了！我们路上可以搭个伴儿。”（并不是真实的请求）

“呃……”

“大家各走各的，但去的却是同一个地方，这感觉有点儿傻傻的！对你来说，在车上有个人陪着你也不错哦！”（为了粉饰自己的意图，寻找了一个合乎情理的借口）

“话是没错……”卡特琳娜有点儿犹豫。

“真希望你能在我那小房子里度过一个周末，它就在海边，真是太惬意了。不过，要是你不能去的话，把我放在波尔多车站就成……”斯蒂芬妮兴奋地说道。（她希望卡特琳娜能够载她到阿卡雄）

“谢谢你的邀请，不过我有半年没见到家人了，还是想早点儿看到他们。”

“好的，我尊重你的意见。你什么时候出发？”

“我还不知道呢。”卡特琳娜有些不安地回答道。

“如果不想碰上塞车，我觉得还是早点儿出发为好。”

“嗯，嗯。”卡特琳娜勉强同意了。

星期四，也就是她们准备出发的前一晚，卡特琳娜得知不管怎么算，乘坐高速铁路都要比自己开车划算得多，因此，她决定不开车去波尔多。在星期五的早上，她将这个决定告诉了斯蒂芬妮。斯蒂芬妮突然就大发雷霆：

“你这是什么话？为了让你不那么累，你让我陪你一起，而现在呢？你却在最后时候才告诉我这些！因为你的错误，我现在得马上去买车票，还不知道有没有座位！”

注意，操纵者就这样很轻易地颠倒了事实和角色。按照她的说法，同事卡特琳娜轻率地改变了主意，是一个自私自利的人，而她从来没有想过是自己给卡特琳娜添麻烦了！

当你的决定与操纵者的愿望冲突，或者不符合他们的设想时，他们就会提醒你说：“只有傻子才整天改变主意！”

利用大道理来评价他人

有一句谚语：“只有傻子才固执己见。”这是一句典型的评论别人的话。如果你不改变主意，你就可能是一个傻子，是这样吗？

操纵者口中源源不断地会出现一些道德准则，以及一般的原则、谚语。他们让人觉得自己已经完全理解这些大道理了，并且还利用这些道理来影响他人。可以参见第四章中我们提到的一些让人产生罪恶感的方法。

1989年，31岁的杰曼遇到了一个老同学。几年之后，他意识到这个同学是一个操纵者。当时，一番寒暄之后，同学问他有没有结婚。杰曼摇了摇头。接着，同学这么说：“啊！你的父母一定感到很伤心吧？”一年之后，他再一次碰见这个同学，同学又问了跟上一次同样的问题。杰曼的答案显然还是不能令她满意，而且，她的反应几乎和上次一模一样，“唉！你的父母一定很为你操心吧？”杰曼感到压力很大，十分生气地告诉她，父母从不干涉自己的私人生活，并且尊重自己目前的选择！

这个操纵者仅仅用一句话就传达出一个大道理：在杰曼这个年纪，还没有结婚的话就不正常了。他必须结婚，否则就会让父母失望。大众观念认为，一个人必须结婚才算是人生圆满，才算是正常的人生。而操纵者正

是利用了这点。

对于那些已经结婚了的人来说，如果没有孩子的话，也可能会带来很大的舆论压力，特别是当一个人坚持要跟你讨论这个话题的时候。一个人如果不是操纵者，也可能会问到关于你的婚姻或者孩子的问题。但是他得知答案之后，并不会评价你的决定。这些人认为，是否结婚或者生小孩只不过是个人选择，他们并不会让你产生罪恶感，也不会揪住那个问题不放。他们通常都很宽容，不会有任何偏见，因为他们觉得，人们会因为各种各样的理由选择不结婚或者不生小孩（还在等待合适的婚姻伴侣、同性恋、不孕不育症、疾病等）。

操纵者可以通过各种方式拐弯抹角地批评你。他们通常会用一些普遍性的概念，比如一个操纵者会说："那些以时速80公里的速度开车的人是头脑发热吧？但还是有这样的人！"因为他曾经听人说起过一次，你驾车在高速公路上开过每小时80公里。

我们接着来看克拉尔的母亲。在之前的章节里，我们已经提到过她各种不同的操纵手段。这位母亲给她的女儿和女婿打电话的时候，如果发现他们在用电话应答机，就完全不能接受。其实，这对小夫妻是故意这么做的，因为这个占有欲很强的母亲每天都给他们打电话，他们这么做只是为了保留夫妻间的私密空间，给自己多点儿自由。因此，母亲不得不在电话里留言："喂（没有问好），当你们在家的时候，必须给我接电话，别再用应答机了。我等你们接电话等得花儿都谢了……不管怎么说，没人喜欢这样等着！"

母亲听到电话那头一片沉默，气不打一处来。最后，她决定每天晚上9点半打给他们。因为在那个时间，夫妻俩没有理由不在家！

我们要理解一点，操纵者为了给自己的偏见找借口，会利用一些社会舆论，或者一些大道理，而这些道理就是冲着我们来的。此外，我们常常发现他们的批评是在针对我们的朋友、同事、爱人以及家人。即使我们不

需要为每个人的错误负责，这些批评还是深深地伤害了我们。此外，这些错误很少是真正的错误。

下面的这个例子仍来源于电影《一桩怪事》，我们可以在其中发现一个有趣的现象。

操纵者："这是你的朋友吗？"

被操纵者："是的。"

操纵者："他好像有点儿蠢啊，对吧？"

被操纵者："没有啊，为什么这么说？"

操纵者："因为想玩赌马的话，人就必须有点儿傻劲儿，对吧？"

操纵者知道对方也玩赌马。这真是一石二鸟的操纵啊！

嘲讽他人

讽刺是一种对他人的巧妙攻击，尽管如此，它还是给对方传递了一个信息。

讽刺和幽默的目的和内容都不一样。幽默让人开心和微笑，而讽刺却会伤人心。操纵者讽刺了你，而你为此生气的话，他就会说你没有幽默感。事实颠倒得太快了，以至于你都没有反应过来。一个操纵者（电影《一桩怪事》中）这么说："路易！我之所以叫你'路易'，是因为它没'科里纳'那么难听。"这到底是幽默还是讽刺呢？很明显，这根本就是在嘲笑同事的名字！还有一次，这个操纵者向路易·科里纳要了一根烟，点着后放进嘴里，接着又从嘴里赶紧抽出烟来，拿得远远的，一脸嫌恶地说："这是什么烟啊？"然后马上扔掉了。

我们的受害者总是路易·科里纳。还有一次，操纵者的评价也特别让人不舒服。那天，路易让操纵者来到自己家。操纵者问他：

"你这儿有几个房间？"

“两个。”路易回答道。

“有多大面积呢？”

“60平方米。”

“嗯，不错，还带个阳台呢！你的电话在哪儿？”

路易给他指了指。操纵者进隔壁的房间打了电话，之后他开心地回来了，“幸好看到了电话线，否则我该迷路了！”

如果你看了这部电影的话，就可以观察路易的表情。他看上去根本就没有把这件事情当作“开玩笑”！

卡琳是一个助理护士，她受够了一个操纵者（部门主管）的折磨。杜马尔先生在骨科室住院，卡琳就在这个部门工作。杜马尔每两天需要重新包扎一次，为了方便护理，护士会在他洗澡的时候给他包扎。他上一次是星期一的时候包扎的，今天星期三了。因此，一个同事将杜马尔推到了浴室，准备给他洗澡，然后进行日常的护理工作。在医生（6个人）巡查病房的时候，操纵者发现杜马尔居然不在病房，这时候卡琳刚好进来，于是操纵者就问道：

“杜马尔先生在哪儿？”

“在浴室。”卡琳回答说。

“哦，对！没错。这个时候你应该让他睡觉，给他打针，但是他却出去了。”（操纵者的口气充满嘲讽，让人很不舒服）

“但是，病人每天都要洗澡！”

“那你呢？”

“我有时候也是这样！”（反操纵）

嘲笑他人的无知

操纵者喜欢夸大他人的无知，嘲笑别人没有经验，从而让自己显得高

人一等。

我们之前提到过的帕特里克，在他工作的第一晚，一个客户跟他点了一杯啤酒。经理指了指托盘和酒杯，帕特里克准备去拿啤酒的时候，经理就站在他后面。接着经理便对客户说：

“不好意思，先生，请问你的啤酒要不要泡沫？请原谅这个小伙子，他还是个新人。”

客户根本就不在乎啤酒是不是有泡沫。但是对于经理来说，很高兴有机会让人觉得自己的服务员不知道怎么提供一杯啤酒！然而，这样的评价会影响酒店的形象，让客人觉得酒店的服务质量不行。

在一些很普通的情况下，操纵者用几句话就逼得你说不出话来，比如说：

“你知道的，我在这儿已经工作了足足15年。”

“你结婚以后就会知道了……”

“等你有了孩子就明白了。”

“等你到了我这个年龄，自然就明白了。”

“我们看看以后你到底还会不会像现在这样幸福。”

这些话让人觉得，操纵者和其他人一样，也有过艰苦经历。然而，一方面，每个人都有各自的看法、计划、原则；另一方面，每个人的人生目标和社会经历都各有不同。为什么要强迫自己走一条早就规划好的道路呢？通常情况下，操纵者给我们划定好的道路都充满了荆棘和困难。当我们遇到生命中常见的困难的时候，他们没有鼓励我们创造幸福而积极的将来，反而让我们产生消极的态度。不知道你是否已经注意到了这一点，按照他们的说法，显然，他们能够凭借自己的生活经历，指导别人的生活轨迹，让人觉得他们很清楚自己说的是什么。注意，你会自然而然地敬重权威。只要操纵者是一个年长的人，比如是你的父亲或母亲，你就不可能质疑他们。但他们的生活真的是典范吗？如果真的是这样，那还好说。我们

确实要听取来自行业精英的建议，但是，我们完全没有必要因为别人简单的一句“你结婚以后就会知道了”就在新婚之际自找麻烦。

如果你向同事提出了一个新颖的分类方法，但是同事直接打断你的话：“啊！你知道的，我很了解公司。我在这儿工作都有15年了！”那她的言下之意就是，她已经尝试了所有的方法，当前的管理体系不可能改善，持这种想法的人一般都是比较故步自封的，他们很少同意同事们提出的新想法，或者接受工作上的指导意见。这些人会选用一套长期以来都似乎很适合自己的体制，而且从此以后就再也不会抵触这种体制。那么在使用这种体制10年甚至15年以后呢？那个时候很多事情、很多人都发生了变化，体制也就不再与之适应了。同样，得益于心理学的发展，教育方面也发展出了一些新的理论和信息，这些都会改变我们对孩子的教育方式。换句话说，当有人对我们说：“等你有了孩子就明白了！”我们应当更好地理解当今的孩子是怎么生活的，以及我们怎样用另外的方式教育小孩。操纵者的话似乎在告诉我们，他们的经历是唯一有价值的，他们的经历可以让我们学到经验教训。

注意，不是所有说这些话的人都是操纵者，通过之前提到过的30个特点，我们很容易就可以辨识出操纵者。

有时候，操纵者会低估我们的学识；而有时候，他们又会高估我们的才华，好像我们应该知晓一切似的！

例子：一个操纵者和几个朋友边吃饭边讨论。他陈述了一些关于教育孩子的观点（尤其是概括性观点），接着就谈到了梅兰妮·克莱恩。坐在他对面的朋友僵了一下，问道：

“梅兰妮·克莱恩是谁啊？”

“你不知道谁是梅兰妮·克莱恩？”操纵者惊讶地问道。

“不知道。”

“你不知道谁是梅兰妮·克莱恩？”操纵者又重复了一次。

“不知道，我真不知道。”

“真的吗？我简直不敢相信！你真的不知道梅兰妮·克莱恩是谁吗？”操纵者坚持问道。

“不知道！都跟你说了不知道！”朋友有点儿发火了。

“这真的有点儿让我失望……她还是很出名的！”

“那就告诉我们她是哪位高人！”朋友最后问道。

“好吧！她是一位伟大的儿童精神分析学家，就跟弗洛伊德一样出名！她终生致力于研究……”

操纵者通过反复询问，夸张惊讶，一再强调对方的无知。虽然这个话题事实上是非常专业的，很少有人知道这些知识，但操纵者有效地将其掌控，从而贬低了对方。你之前听说过梅兰妮·克莱恩吗？那些心理学家、精神分析学家、心理医生以及其他的学者专家都会做出肯定的回答。但是，如果你并非儿童心理学的专家呢？那么，不认识梅兰妮·克莱恩根本没什么好奇怪的！虽然操纵者说得很夸张，但其实她并没有弗洛伊德那么出名。如果她真的如弗洛伊德一般著名的话，那此番问话就算不得操纵行为。想象一下，假使我在讨论的时候跟你提到的是毕加索，而你不知道的话，我可能会很惊讶，但是也不会因此就来贬低你。如果仅仅因为不认识梅兰妮·克莱恩，就认为对方是无知甚至愚蠢的人，这显然是不对的！

如果操纵者在谈话中提到了一个陌生的名字，或者非常专业的术语，甚至是几个外语单词（比如德语或俄语），其产生的后果也是一样的。他们用显而易见的口吻说出那些专业的词语，也不作出一点儿解释。之所以不解释，是因为如果你足够聪明的话，应该会理解他们所说的！如果你不探究此事，那么就会深信自己是个笨蛋，显然缺少常识。也许你会认为自己不够聪明，因此也就不敢再插入话题。在电影《一桩怪事》中，操纵者在一桌子朋友和同事面前，用德语朗诵着诗歌。接着，他瞅了一位朋友一眼，说：“莎乐美不会说反话！”

当你第一次听到“所有人都知道……”而接下来的信息是你不知道的，那这句话会让你彷徨失措。现在，我们来比较一下“最珍贵的红宝石是缅甸红宝石”以及“所有人都知道，最珍贵的红宝石当然是缅甸红宝石”。从第一句话中，我告诉你我所知道的知识；而在第二句中，我只是强调每个人都应该知道。这个例子只是小故事，没什么重要的。但想象一下，如果在一个专业的讨论会上，或者聊到时事新闻的时候，操纵者也是这种态度的话，就会让你感到很不舒服。

这一章还可能包含了我们经历过的其他形式的贬低。操纵者除了会直接指责我们，质疑我们的能力，讽刺我们的缺点，故意巧妙地暴露我们的无知，让我们感到羞耻之外，还可能用到以下方式：

· 为了提升自己的价值，编造一些虚假的故事。

· 我们在前面的章节中讲过的一些非语言的行为。

· “遗忘”你的出现，忽略你的存在。举个例子：操纵者不会说“你好”，不会关心你的近况，不会跟你说话，甚至根本就不看你一眼。

· 经常打断别人的讲话。

· 提出一个问题之后，你必须马上回答。

第九章 谁能比我更惨

——装可怜是操纵者的拿手好戏

有时候，操纵者身上会有某种超凡的力量，他们知道如何把自己放在受害者的角色里，以勾起我们的同情心。

一场“无助”的表演

不可否认，操纵者跟我们一样，也会经历一些真正的挫折。但是，他们会把这些挫折特殊化，夸大一些本来不存在的困难。以下就是操纵者经常抱怨的主题。

1. 经常抱怨周围的朋友难以相处。

2. 经常说自己无能为力。

3. 夸大自己的身体毛病。

4. 会用以下方式抱怨周围的人：

· “雅克又去外省开什么会了，现在可好，我又要一个人处理孩子和

那些乱七八糟的杂事了！”

- “他们硬塞了一个不管用的秘书给我，全部的活都得我自己干。”
- “我没办法信任他们。”
- “他们什么忙也帮不上。”
- “和那帮人做邻居，我真的是倒霉透了。”
- “那帮人是自私自利的，根本就不关心你。”
- “我能做的，全部都做了。我不知道他是固执、愚昧还是怎样。他根本不想听我讲话！”
- “在这个世界上，我们不能信任任何人。”
- “在生命中，你会发觉自己非常孤独。”
- “我在这里什么都要自己干，没人来帮我。”

也许，我们每个人都曾经这么抱怨过周围的人。也许，这些抱怨也是真的。

如果我们不知道事情的真相，那么上面这些话就很容易让我们相信操纵者周围的人确实是无能的、忘恩负义的……要知道，操纵者擅长使用这些负面的形容词，而我们自然就认为他们是受害者。

希尔维的妈妈（操纵者）去度假期间，她替母亲负责多个复杂的行政事务。她必须打开那些信件，查看内容，打电话处理一些诉讼事务，甚至要为母亲开个银行账户。希尔维办事很有效率，而且也很积极。当她投入某件事情的时候，就会认真负责地执行，这是她的性格。然而，母亲回来之后，把事情都交给她的妹妹处理，还在公共场合这么说：“把事情交给希尔维，我可不太放心。”因为，希尔维忘记给阳台的植物浇水了。毫无疑问，希尔维的母亲觉得女儿一直没帮上什么忙！

哪个人没有无能为力的时候？但不同的是，操纵者最初会选择独自承担某项任务，但后来又利用“无能为力”这个借口，解释自己的辛苦工作，导致一些事情不了了之。

L女士退休好几年了。她不知疲倦地反复抱怨有很多事情要忙，她对所有这一切感到十分疲惫。她参加了一个艺术学校的课程，和朋友看电影，听音乐会。一天，她的儿子提醒母亲，这些事情并不是必须做的，而且，她的这些爱好根本算不上什么大事，没什么好抱怨的。L女士立马就发火了。

操纵者甚至会将自己的好运气转化成抱怨！A（操纵者）是一个公司的领导，拥有一家商场，还有一个餐饮公司。他在乡下有一栋别墅，还有一辆吉普车、一匹赛马，但他居然时常向他的下属和供应商抱怨缺钱。为了给员工少发点儿工资以及不付账给供货商，他就以此为借口。他经常让周围的人注意到他只不过开了一辆菲亚特（事实上，这辆小小的菲亚特已经是他的第二辆车了）。如果不了解他实际的资产，那些供货商就可能给他很多折扣，员工也会接受自己工资减少的事实。

如果你外出旅游了一趟，某些操纵者就会这么说："瞧瞧，你可真有钱！"或者这么说："我可支付不起这样一趟旅行的开销。"他们突然绝口不提自己大量的房产投资、汽车资产以及股票了，这样，他们就把自己装成了可怜人。

每个人都可能暂时缺钱，都可能跟人诉苦，甚至那些最富有的人也会这样。问题的关键并不是抱怨本身，而是抱怨得太夸张、太持久。我们不能一直抱怨，不然的话，我们真的成为了受害者。

在电影《一桩怪事》中，商场经理（操纵者）一边让两个职员仔细地给他的鞋子打蜡，一边大吼着："这个会长完全不把我放在眼里，还有那个什么破盛宴！"然而，他的两个职员并没有收到晚宴的邀请，晚餐只是吃个鸡蛋煎饼了事。

晒“虚弱”的本领

有些操纵者若是生病了，就会把自己说得好像要行将就木！他们经常夸大自己的病痛。他们是怎么做到的呢？他们会告诉你自己差点儿就要死去了，那些症状可能比癌症还要严重。没错！没错！他们睡觉的时候，倘若有一点点头痛，就会说不知道会有什么厄运降临到自己身上。倘若他们心脏真患了什么毛病，一旦碰上丁点儿不快，就会吼道：“啊，我的心好疼，好疼……”

对于操纵者来说，疾病都是很严重的……除非，是你生了什么病！

瓦纳萨患有腰间和两侧坐骨神经疼痛（压迫了两腿的坐骨神经），感到十分虚弱疲劳。她的丈夫（操纵者）从来就不相信妻子的话，认为她不过是故意喊痛。他没有给妻子任何支持，也没有给予任何帮助。瓦纳萨不得不自己回到房间里面。操纵者这么做的原因不过是为了少给自己添麻烦。

下面是一位母亲（操纵者）写给她27岁儿子的信。以下就是信件的原始内容：

> 我刚给你上班的地方打了个电话，本想对你说几件事，可是回答我的却是电话留言！
>
> 1. 今年夏天，乡下的屋子是空着的。
>
> 2. 在离开我的公寓之前，我努力地降下了客厅的大帘子，这样即使太阳从窗子照进来，床罩子也不会褪色了。如果你有事，必须拉起窗帘，为免日晒，之后最好还是再降下来，因为我要到7月17号才会回来。还有，不要忘了关好百叶窗，免得有小偷进来。
>
> 3. 我这周末已经病得很严重了，在阁楼的床上躺了3天，因为腹部一直疼得厉害，所以没有胃口吃饭。10多天来我一直昏昏沉沉的，病情越是严重，我就越不可能和人交流。我把自己隔离了起来，感到十分孤独，做任何事情都不方便。今天凌晨两点的时候，我给你打了

个电话，可是没人接。我感到十分疼痛，整夜不能合眼。我可能还是要去看看医生。

我不知道你最近可好，也不知道你在哪里，我希望知道你的近况。但是，我求求你，如果你给我打电话的话，不要再伤害我了，因为现在我可什么都经受不住了。

爱你的，妈妈。

附：说真的，我期盼着我们之间的关系宁静而又和谐。自从和我的父亲、丈夫、兄弟断绝关系之后，你就是我活下去的唯一希望。我的母亲是在我这个年纪去世的，因而我也思考了很多，在这样的困境中，我还是尽我所能地坚持了下来。

好了，这就是我表达爱你的方式。

接下来，我们看看她的儿子鼓起勇气给母亲写的回信：

妈妈：

1. 你跟我提及的那些大量的症状让我很担心，几乎有些承受不住。我不明白为什么你不联系一下医生，及时治疗呢？为了自己的身体着想，你也该看医生啊，病情不能拖着。真要是等到一个朋友送你去医院的时候，估计也就离死亡不远了。

2. 你对我解释说“你不能再交流了”，你已经“拒绝了所有的邀请”，你整个周末都在病榻上。这第二种症状显示，你的心理健康同样也发出了警报。因此，我建议你赶紧联系一位朋友（你真心信任的人），以及那些可以在精神上帮助你、支持你的人（心理医生）。这对你的身心健康都有好处。

如果你的病情后来稍微减轻了，那我希望你能够读完这封信。

3. 你“希望和所有人都保持宁静而和谐的关系”。我很高兴你有这种想法，我也真诚地希望改善我们之间的关系。为了达成这个美好的目标，我建议你立即按照接下来的步骤行事：用尽所有的办法，

使得这个愿望具体化，让这个虚幻的梦想变成可触及的现实。因此，你必须反思自己的行为。对待亲友之间关系的时候，你不要再频繁地使用你那操纵者的手段了（永远在给别人制定规则；说出自己的故事来讨人怜惜；利用中间人来曲解别人的意思；打着博爱、理性或者实用主义的旗号，从别人那里获取你想要的），甚至让人产生罪恶感（告诉儿子，他害得你身心俱疲，劳累成疾，还提醒他你甚至可能因此“不久于人世”。然而，就像你说的，你还没到外婆去世时的年龄吧）。

4. 这让我想到你跟我说要“跟随”外婆而去。可是，不要忘了，外婆生活在非洲，在一个非常穷困的环境中，那个国家当时还是殖民地，盛行大男子主义。这些都是造成她早逝的客观原因。也不要忘了，外公是一个精神失常的人，他经常操纵别人，让别人产生罪恶感，而外婆不得不和这样的人一起生活。外婆在面对外公的这些行为时，并没有反击，而是忍气吞声，就这样，她把自己弄进了一个可怕的旋涡中。我想她大概就是因此而去世的。我想尽各种办法，尽量避免和外婆遭受同样的厄运。我绝不允许任何人阻止、扼杀自我的发展。在我眼中，生命有太多的价值，我深信自己将拥有一个幸福的未来。

我觉得你也不要太过忧虑。现在医学进步了很多，每个人都期望寿命越来越长。你现在已经正常退休了，有两处住所，有爱你的家人和朋友。但是，不要忘了，你就是你自己。在任何情况下，都不要觉得自己“必须”“命中注定”遭受和外婆同样的命运。你的存在并不是她的翻版。我只相信，你继承了她的慷慨和聪慧——这也是远在天国的外婆希望给自己女儿留下的东西。你只有幸福而长久地生活下去，才不算“违背”她的愿望。

5. 你说你活下去都是因为我。我感到很荣幸，谢谢你。

但是，你和朋友一起很开心的日子、大量的聚会、美妙的旅程、舒适的公寓、乡下那间惬意的别墅、退休后的闲适生活，以及1989年以来你享受着的情感上的自由，这些你不也经常跟我说吗？

所以，要么上面这些纯粹都是谎言——你只为我而活这种说法，只是为了让我对你的苦难生活产生愧疚心理——要么就是你很快忘记了那些愉快的日子。我个人倾向于相信第二种猜想。

关于你公寓的窗帘问题，我去的时候怎样，离开的时候还怎样。我进门的时候甚至还会脱鞋。请你放心：你的地毯会保持干净，非常干净。

说说我吧，我近来都好，工作中有一定的困难，但是我做得很开心。

深深地吻你，不要忘了，我爱你。

路易克。

附：给我工作的地方打电话没用，你也知道，那不是一个说话的地方，没法清晰而又有效地讨论问题。

邮局没再罢工了，我的电话也运行正常，因此，你可以在正常的时候给我打电话，也就是说，最好在“凌晨两点”之前。

第十章 东边日出西边雨

——操纵者往往视利弊善变、无常

你认识的操纵者中，有不变脸的吗？在很多情况下，操纵者坚定地表达了一个想法，但是，如果没有其他证人在场，我们有时候就会开始怀疑自己：我那个时候真的听懂了吗？

篡改事实

“我受够了！我们不能再这么工作下去了。我们应该跟负责人说一声，再请一个人来帮忙！”维罗尼克是一个超市的收银员，她忍不住抱怨了一句。然而，在和上司开会的时候，她并没有提出自己的问题。仓库管理员决定替她提出这个问题。

“维罗尼克昨天说，两个收银员确实忙不过来，你最好还是再招聘一个人进来。你说是吧，维罗尼克？”

“我？我从没说过这话！”维罗尼克叫道。

“但你昨天下午的确跟我们说过啊。”仓库管理员提醒她。

“胡说！我说的是我们之前有三个人，那个时候工作起来要容易些。对我来说，只要肯支付加班的费用，我是没意见的。只不过对于客户来说，等待结账可能有些心烦。”

仓库管理员和另外一个收银员听了这话，完全呆住了。是他们理解错误了吗？难道昨天下午，他们都没有听清维罗尼克那番义愤填膺的说辞吗？

操纵者为了让自己的说辞更为合理，会毫不犹豫地跟你说：“你理解错了”“你根本没听我讲过的话”“我不知道你怎么会这么想”或者“你曲解我的意思了”。他是那么肯定，让我们不可避免地彷徨失措。

幸运的是，每个人都可能改变主意和观点。但是，我们会像操纵者一样否认说过的话吗？如果我们之前持观点A，现在持观点B，我们会否认这个事实吗？不，我们当然不会！为什么就不承认一些基本数据改变了呢？为什么就不承认是某些进展让事情发生了变化呢？问题的关键在于我们。操纵者否认曾经有过观点A，这在我们心中种下了怀疑的种子。

他们说谎了吗？如果认真观察，从谈话那一刻开始，我们就可以通过行为（对方的非语言行为）戳穿他们的谎言。然而，操纵者似乎深信一点，即他们最后提出的看法和此前提出的看法是一致的。他们看上去并不是有意撒谎。

当人们指出操纵者前后矛盾的地方时，他们就会变得极具攻击性，并粗暴地否认。操纵者受不了哪怕一丁点儿的质疑。这是否意味着，不管在什么情况下，操纵者总是有道理？

在维罗尼克的例子中，最重要的一点似乎是她的负责人因此对她产生了良好的印象。这也就解释了为什么她要转变自己的观点和态度。

路易克的母亲（操纵者）在接听电话的时候，经常转化自己的语气。她让人捉摸不透。她的声音会突然变得尖声尖气的，“喂”的尾音拖得很长，在谈话中时不时地夹杂一些做作的笑声。她在公共场合可以随时转变

自己的态度。我们每个人在公共场合都会比私下更为讨人喜欢、更注意自己的言行，但是并不会完全变成另一个人（比如路易克的母亲）。

另外一个操纵者偏向于内倾型，他和朋友相处的时候，采取的就是“吸引”的态度。特别是和女性相处的时候。在和人家第5次见面的时候，他就用拥吻来问好了！他之前在公众面前还是一脸笑意，当最后一位客人离开，大门关上的那一刻，他的态度发生了鲜明的转变，立刻就收起了笑容。面具转换之快让人惊叹。只有家人见证了他的这一转变。

一位55岁的病人经历的事，同样给我们展示了一段痛苦的关系。那个病人压力缠身，于是医生建议她参加自我成长活动。这个女人从来没有外出工作过，但是她热衷于慈善事业。她为人正直、真诚友善。她来自一个小资产阶级家庭，丈夫的家庭比较贫困，他们结婚有30年了。头几次见面的时候，为了调查她压力的根源，以及了解她自我修养的一些基本原则，我希望更多地了解她的生活。她之前的医生曾经给她开过一些镇静剂（安神药）和抗忧郁症的药物，那还是她生平第一次去看心理医生。在聊天过程中，她完全没有任何困难地讲起了自己的故事。在我看来，她并不知道自己压力的根源在哪里，因为她这么说：“我已经拥有一切了，应该觉得幸福啊。”然而，她一次又一次地讲起她和丈夫相处的事，那些小事让她心烦意乱，惶恐不安。当她一个劲儿地给我讲她丈夫的时候，情绪已经失控了。她三次停下来，特意对我说：“你相信我说的吗？你明白我说的吗？我从来没有对任何人讲过这些！”我很快就明白了一个事实：她的丈夫是一个危险的操纵者。

第一次会面之后，我陆陆续续地发现了她丈夫身上存在的其他一些操纵者的特点（这里，我只提符合本章内容的特点）。多年以来，她的丈夫时常打她，但在孩子面前却对她非常好。这位先生在朋友面前做得不露痕迹，连一个细小的动作、一个细微的态度，甚至一句话都不曾泄露他们私生活的真实面目。她说着说着就开始抽泣起来，向我保证她从来没有对最

好的朋友说过这些：没有人会相信她的。她接着说道："他在所有人面前都十分友善、亲切，经常笑意盈盈地出入上流社会，以至于我的朋友们好几次都羡慕地对我说，你运气真好，嫁了个这样的好男人。你明白吗？我该怎么告诉他们事实的真相？我要怎么跟他们说我的丈夫在家里就是一个真正的独裁者？"

这个女人成了囚犯。这相当少见。她既没有学历，也没有接受过任何方面的培训，她不知道怎么工作。她的丈夫经常说她什么也不会做，就是一个笨蛋。她在30岁的时候，本可以去学习的，但是丈夫制止了她。这个女人对自己没什么信心，很消极，她很快就默认了学习对解放自我没什么用处。就像她丈夫说的那样，他已经挣得够多了，足以维持家庭的开销。想象一下，她拿着一张支票来到我们这里，并不是一本支票簿，而是单张的支票！她的丈夫在确认资金用途之后，才会给她一点儿钱。她的丈夫问她，在自我成长的会谈上，她究竟能做些什么？她解释道，她最初接受了两三次单独的会谈，准备慢慢融入集体的放松课程。

通过和她单独的会面，我分析了谈话的内容，觉得不应该直接让她开始自我成长的课程，也不建议她现在就参与到集体会谈中。于是，为了"摆脱一切困扰"，她进行了六七次单独会谈。然而，我预感到了潜在的危险，在第4次会谈的时候便告诉了她：她的丈夫知道一次单独的会谈以及一次集体会谈所需的费用。二者有明显的差异，他不可能没有察觉。作为一个操纵者，他提前预知了可能的危险（对于他自己而言），因为他的妻子和心理医生走得太近了，妻子也可能说得太多了。他可能随时拒绝支付会谈的费用。

这件事情果然发生了，因为有一天，这位女士给我打了个电话，说要和她妹妹去度假，想要推迟我们的约谈。后来，她就再也没有回来了。

从事心理医生和律师这两种职业的人似乎比其他人更容易辨别操纵者。然而，如果他们并不认识操纵者周围的人，那他们也可能会被欺骗。

操纵者知道如何用自己优秀的一面吸引他人。游戏很简单。

言而无信

事实上，操纵者很少作出承诺。由于有些话没有宣之于口，他就可以轻易地反驳道："我从没有给出这样的承诺。"而如果有人说他没有承诺，他则会说他正准备这么做呢。

这到底是怎么回事？

M女士（操纵者）是一个医务部门的负责人，她有一个同事叫希莉娜。一天，M女士提到了人事部的打分规则。她在希莉娜和另外两个负责人面前，大声地承诺说他们会共同参与到评分之中。这不过是例行公事。

几个星期过去了。一天早上，M女士随意地对那三个同事说："啊，我后来一个人完成了评分。另外，评分已经送走了，因为你们都太忙了！"

M女士为什么故意避开同事们，也不和他们商量一下呢？具体情况我们无从得知，因为希莉娜和两个同事并不知道M女士到底是怎么评分的。M女士为了巩固自己的个人权利，用一些莫须有的借口削弱了他人的权利。

布鲁诺刚刚租了一个单间，想让人做一些重要的管道工程。工程的费用高昂，他无力支付。于是，他把这事告诉了屋主（操纵者）。屋主同意支付一半的费用。当然，由屋主支付管道工程费用也是相当合理的。几周之后，布鲁诺并没有得到任何协助，于是就提醒屋主他们之前的协议。屋主生气地说：

"你这人太逗了，哼！是你自己说要重建管道的，现在却要我来买单！"

"但是，女士，你之前同意了的。你说了要支付一半费用，这个工程你也有责任参与。"

"这个以后再说。"她说道。

布鲁诺一再坚持，最终屋主同意支付。

3年以后，屋主建议布鲁诺重新拟定一个租房合约。但3个月过去了，布鲁诺还是没有收到任何相关的资料。他在街上碰到过屋主一次，但是屋主却假装没有看见他。于是，他起了个大早，决定去等屋主。这令屋主惊讶极了。布鲁诺明确地提出了租约问题。

“你这是不相信我吗？”她大叫道。

“我还是觉得写下来更好些。”

“我很忙，我们等等再说吧。”屋主生气地说。

当他们再次见面的时候，屋主反而质问布鲁诺为什么没有提供一份租约模板！她还说之前一直觉得布鲁诺是个好人，又懂礼貌，没想到现在却这么步步紧逼！

在这个例子中，屋主说了一句关键的话，体现了操纵者根本不关心他们的问题：“你这是不相信我吗？”为了避免这个太过尖锐的冲突，我们必然急忙地回答：“不，我当然相信你！”这里我们就犯了两个错误。第一，不要回答“我相信你”。在这个时候，操纵者会利用这句回答，用逻辑（他的逻辑）证明有信任就足够了。第二，不要相信他！在学习如何保护自己的章节中，我们将再提出这个问题。让人写下所有清晰的条件，或者你在她面前亲自写下合约。而布鲁诺在这样的情况下，给出了合适的反应：“我还是觉得写下来更好些。”在这样的特定环境下，你可以这么说，比如：“我还是希望你亲自写下所有的条件，这样所有人都能够一目了然”（避免使用挑衅的口气）；或者说，“我希望记录下所有的信息，这样就不会遗忘我们的约定”，注意说话的口气要热情亲切，不能让对方觉得你不信任他。

实际上，我们注意到操纵者即使违背了自己的诺言，或者违反了一项严肃的合同规定，也不会感到内疚。如果我们让他们看清自己的所作所为（背信弃义、不负责任、辜负我们的期望、不尊重他人的策划等），他们会一心想着随便找个在他们看来算是完美的借口搪塞过去。最常见的借口

就是工作，他们会说自己很忙，没有时间，还要去帮某人的忙，或者自己就是某个人或者某件事的受害者。为了避免面对面地向他人解释和分辩，操纵者同样会利用谎言（我们可能会察觉出来的），以及那句著名的“我们应该互相信任嘛”。

第十一章 其实，他的心里只有自己

——操纵者不会考虑他人的需求

操纵者不会考虑他人的权利、需求以及愿望，他们巧妙地压制他人。如果有一天你指责了他们，他们就会用莫须有的罪名反咬你一口。而他们的那些高谈阔论通常都与真相不符。利他主义的操纵者一定会从你的言论中找到破绽，然后把你说成忘恩负义的人，而把他自己变成那个受害者。通常情况下，在那个时候，他会哭泣，认为你根本不理解他的爱！对于他来说，爱和权利可能分离开来，但事实上，他总是牺牲别人的利益，自己从中捞到好处，这些他都没办法找到借口解释。他以自我为中心，完全蒙蔽了双眼，还自认为出于好意。

不要惹毛了操纵者，他们真正关心的只有自己。当你开始讲述在中国的旅游时，有人会立刻打断你，让你明白，他在中国最爱的东西就是那里的饮食！只要话题和操纵者稍有联系，即使联系不大，他们都会插上一嘴。如果某人谈及的话题他们实在没法插嘴便不会再听下去（但是为了讨人开心，他们还是会假装在听）。几分钟之后，他们就会转换话题，或者

和旁边的人另外开始一个自己感兴趣的话题（在饭桌上或者在会议中，等等）。

一天晚上，一位客人（操纵者）突然问主人，想不想看自己最近去阿根廷度假的照片。然而，客厅里另外几个客人正出神地听着另外一位客人的故事，那位客人是一名萨拉热窝的记者。这位操纵者不仅对南斯拉夫的战争一点儿都不感兴趣，而且他也受不了一个人（除了自己）这么长时间地作为万众瞩目的焦点。当身边的人不是围绕他转的时候，他就会感到焦虑、失常、无力，他会想尽一切办法——即使那是些很低级的手段——以达到吸引别人注意的目的。即使别人对他的话题根本不感兴趣，他也还是要独掌话语权。他急切地想要成为别人眼中那个完美无缺的人。他想成为那个不可缺少的人，因为他手中暂时掌握了一些别人需要的信息（比如，他知道别人的联系方式，却不给那些需要它的人）。他希望被认出来的愿望还反映在打电话上，他并不说出自己的名字，认为你能够通过他的声音辨别出来！我们设想一下，你都已经6—10个月没有听见过他的声音了，而且他也不是你最亲密的朋友或者亲人，但是突然，他给你打了个电话："你好，是我！"他等着你立刻就认出他来，就好像你的思维无时无刻都集中在关于他的回忆上。

操纵者很关注自己的形象问题，从形象、服装到配饰都可以成为操纵的素材。他们会赞美自己，却做得好像是在征求你的意见似的。"你认为这条新领带怎么样？很漂亮，对吧？"你还没来得及张开嘴的时候，他们就已经给出了自己的意见（夸赞自己）。如果你不回答的话，他们就会坚持说"对吧？……你说呢？"你最后就只好回答出他们想要听到的答案。

除了仪表，甚至在一些很严肃的问题上，操纵者也会坚持要你给出意见。其实他们心底已经有了主意，但还是会一个劲儿地问你。通常情况下，他们都十分固执己见。在工作环境中，这种情况尤为常见。你要做的只是按照他们的意愿来做决定就好了。他们十分注重自己这种开明而又灵

活的方式。当操纵者站在你这边，为你改变主意的时候，你就会发现，其实他们是为自己谋福利去了。我们很难立刻就发现这种目的，要花去几个月甚至几年的时间，才会发现他们的手段，虽然表现上他们是为了别人，其实是为了自己。操纵者是以自我为中心的人，但不一定就是自私自利的人。有些利他主义的人，给予别人各种好处，从而构建自己的权力。无论如何，这种人总比自私自利的人要好！

路易克的母亲是一位操纵者（符合26个特点），路易克很容易就能讲出母亲以自我为中心的地方。母亲的办公室里只有一张照片——她自己的！路易克5岁多的时候，有一次，她的母亲把装有她自己相片的相框拿在手上，出神地看着，细细地观察。路易克淘气地说，那是她唯一一张漂亮的照片。几天以后，母亲就把她的照片换成了一张家庭合照。

有一段时间，路易克的母亲经常自豪地讲起她在一个度假俱乐部的一段故事："你知道的，在俱乐部的时候，所有人都打电话约我一起吃晚餐。所有人都邀请了我，我简直是个明星！"每次一帮相熟的人聚会（家人、朋友、同事等聚会），路易克的母亲就会大声而热情地说着"你好"，常常打断人家的谈话。路易克总结道："人们只看得到她，只听得到她的声音，只感觉得到她的存在，以至于她占据了所有的空间。对于她而言，别人的存在没有任何意义，但是所有的这一切却在一种貌似愉悦的氛围下发生！"

选择性失聪

路易克的母亲（操纵者）尽管表现得很慷慨大方，但她其实既不关心他人的想法，也不在意别人的请求。她的一个朋友之前是个酒鬼，有一天，她坚持让朋友喝一杯桌上的酒。朋友害怕重染旧习，明确说戒酒了。尽管这个解释非常有说服力，但是路易克的母亲仍然十分坚持地说："真

遗憾，你都不喝酒了。你看，这葡萄酒配上奶酪简直太棒了！”

路易克还很小的时候，每次在外面想要尿尿，母亲就会说：“你就不能忍一忍吗？”如果他实在憋不住了，急切地告诉母亲，母亲还是会继续说道：“你就不能忍一忍吗？”直到最后母亲实在恼火，不得不同意他这个再自然不过的请求。

尽管操纵者承诺会帮忙，但他们仍然不会考虑他人的请求。不知你有没有注意到，反而是你自己为操纵者付出的比较多。事实上，他们经常从我们这里得到他们想要的一切（再说，我们也不知道怎么拒绝）。而我们呢，却从来不要求他们什么。可能是因为我们害怕麻烦别人，或者觉得拿人家的手短。还有一个原因，尽管操纵者承诺过要帮助我们，但他们却经常忽略我们的请求。

操纵者说的和做的完全是两回事。他们总是第一个告诉我们，有任何请求都可以找他们帮忙。但是当我们真有请求的时候，他们总是最后一个回应我们。

玛格丽和A女士（操纵者）是同事。每次部门里有人退休的时候，A女士就会购买礼物。她“大方”地告诉周围的朋友她送出礼物的价格（通常都比其他人送出的更贵）。她解释说，之前低估了他们的功劳，现在退休了，应该承认他们的价值。她根据不同的情况改变自己的观点。她那些高调的赞美话语让玛格丽和其他人都十分反感。玛格丽从A女士这个行为中看出一件事来：A女士希望所有的同事在她退休的时候，都认为她很大方。

为了购买礼物，玛格丽负责记录大家给出的现金和支票数额。一般情况下，她很快就选好了礼物，如果钱不够，也会预付差额。A女士是唯一一个大肆炫耀自己拿出的金额，也是唯一一个在集资的时候，既没有带支票本，也没有带现金的人！接下来，她就借口没有时间，或者匆匆离开，目的就是为了不签那张支票。玛格丽问她要了好几次钱（4—6次），A女士反而说她小气，因为钱的事纠结，还说她这是不相信自己。在玛格

丽的一再坚持下，A女士在一个月之后才还了款，最终决定支付的金额比她口头说的要少很多，但那个时候，她却说“差不多”！

通过这个例子，你可以发现操纵者口头上答应了你的请求，但是并不会这么做。

之前我们已经提到过M女士，下面这个案例就是她的另外一种操纵手法。

希莉娜是一个看护，这周末她的工作尤为辛苦，其间还得知了自己父亲去世的消息。她知道周一和周三会很忙，所以就向她的负责人M女士请假，希望下周三和周四可以休假。她需要一个人静一静。

M女士说：“我可以准你星期三的假，但是你星期四的时候必须在，那天是日常护理，而那天我要去开会，所以不在医院。我可能要到晚上才能来替你的班。”

希莉娜回忆道：“星期四那天，我早上10点就去工作了，直到晚上10点才回到家。这段时间里，我瞥见了M女士……她跟往常一样，喊着胃疼、头疼的，在这些烦人的哭诉中，时间不知不觉就到了晚上8点。”

从这个例子中，我们还可以看出操纵者的一些特点，在其他的章节中我们已经提到过：让人产生罪恶感；找一些冠冕堂皇的理由让希莉娜去工作；利用身体不适等借口，把自己置身于受害者的位置，好让别人因此原谅她的言而无信。

希莉娜失去了自己的父亲，而M女士完全忽视了同事的情感和需求。在这个例子中，我们可以明显察觉到操纵者以自我为中心的思想。

还有一个更加隐秘的特点：操纵者可以瞬间将别人的观点据为己有，而且还不承认，就好像别人根本没有表达过这个观点。他们盗窃别人的观点、想法以及祈愿，无视他人的存在。操纵者常会这么说：“那个啊，没错，我知道”“你倒是提醒了我，我正想说这些呢”“我早就料到你想和我说这个”“你真是很了解我的想法啊”，或者“当然了，这不明摆着的

嘛”。他们夺取了别人的观点，还让人觉得他们早就已经想到了，而别人并没有带来什么新的点子。

操纵者轻视他人的需要、权利、请求，骨子里并不尊敬别人。他们把自己的观点强加给别人，还认为这是理所当然的。他们插手周围人的私人生活，迫使别人接受自己，还让人深信这是为了大家好，他们完全没有错。他们的论点看上去都十分有逻辑，以至于你自己不知不觉中掉进了那套歪理的陷阱，认同他们的需求，认同他们的世界观。有一种最常见的情况：他们让你相信，你自己完美地掌握着自己的未来，一切都是你自己的选择。

想象一下，你们四五个人是朋友，而其中的让·巴普蒂斯特是一个戴着友善面具的操纵者。你们决定找个大家都喜欢的餐馆一起吃饭，你们本来选择了好几家，但还是让·巴普蒂斯特最终拍板，决定了去处。

让·巴普蒂斯特：“伙计们，你们想去哪儿吃饭啊？”

劳拉：“我推荐一家中餐馆。”

约瑟芬：“我也想去。”

你：“我喜欢薄饼店。”

让·巴普蒂斯特：“你昨天还是前天的时候，不是去过了吗？”

你：“是啊，不过我喜欢吃薄饼。”

让·巴普蒂斯特：“连续两次都去，太蠢了吧？”

你：“我才不在乎呢，我就是喜欢吃薄饼。”

让·巴普蒂斯特：“你还有其他机会去的。跟我说说，你难道不想打破自己的习惯，利用这次机会，享受一些更新鲜的东西吗？！”

约瑟芬：“我啊，我很喜欢中国菜。”

让·巴普蒂斯特：“我知道，全天下的人都爱中国菜，但是它没有新意啊。只要想吃，所有人都可以去中餐馆……可这是不对的。除了中国菜、薄饼，以及著名的比萨之外，还是有其他的选择，我们应该打破常规！”

你：“好吧，那你有什么建议吗？”

让·巴普蒂斯特：“我不知道……印度餐馆？”

你：“好吧，为什么不尝试一下呢？”

让·巴普蒂斯特：“你们经常去印度餐馆吗？”

约瑟芬：“没怎么去过。”

让·巴普蒂斯特：“我说对了吧！印度菜还是很新奇的。再说，它味道不错，还不贵。”

你：“这话没错。好吧，那我们换这家餐馆吧。”

就这样，这帮朋友去一家印度餐馆吃晚餐了，他们没有意识到操纵者（在这里指的是让·巴普蒂斯特）已经得到自己想要的了。人们本来应该依据个人口味来选择餐馆，但他却巧妙地偷换了这个标准：新鲜性。这样，你和其他朋友都忘了，寻求新鲜口味并不是你们出来吃饭的主要意愿。当他向你们提问题的时候，他的话确实有道理，慢慢地，他就让你们承认自己很少去印度餐馆。因此，这就是一个很新鲜的口味。除非有人真的非常不喜欢印度菜，否则大家都会接受这个提议。操纵者似乎很开明，能接受所有的建议，但他同时又利用了他的观念，就好像那是社会准则一样（必须寻求新鲜口味）。实际上，他这是忽视了其他人的需求、权利和愿望。

最后时刻

许多操纵者都有一个共同点，他们在最后时刻才会请求、命令他人。

也许下面这三个理由可以解释这一类似行为：

·忘记了，但是并不承认。

·以自我为中心、满足自我的需求尚且自顾不暇，他人的需求就不重要了，甚至完全就不在乎别人的请求。

·在最后时刻下命令可以避免所有的反对声音，不失为一个很好的

方法。他们不让别人有讨论的可能，也不给别人必要的时间去回应。就这样，他们避免了所有的异议。

通常情况下，操纵者都会迟到，于是准时到达的人就得等他们，然而他们一般都不会道歉。如果有人责怪他们，他们就借口说有重要事情缠身，实在走不开。他们也可能会非常生气，认为别人应该理解自己，因为自己也是克服了难以逾越的困难才到达的。当操纵者（迟到了）突然宣布改变行程计划的时候，事态就达到了白热化的阶段。所有人都措手不及。一些人根据之前的约定，已经详细地安排了时间表。这样，在约会的时候，或者工作会议上，就可能突然发生变动。

操纵者也可能跟你约好在一家餐馆吃饭，却突然直接到你家享受晚餐。在这种情况下，你会觉得很尴尬，因为你不能也不敢拒绝。所以，你不得不坐下来，拿出葡萄酒，在厨房里进进出出地准备菜肴，清理桌子，还要洗碗。相对而言，他可就轻松多了，可以按照自己的意愿安安静静地吃饭，没有喧闹的人群，可这却是在你家！从心理学上讲，这叫作“启动”。由于某些条件已经兼备，你会接受一些东西。在最后一刻，最初的那些条件消失了，但是你还继续接受这种情况。然而，如果一下子就呈现出最终的结果，你本来是不会接受的。突然取消在餐厅的晚餐就是一个简单的例子，你自己并不想邀请这位朋友到家里吃饭，因为你已经很累了。如果这个人之前就表现出想去你家的意愿，那么你很有可能将聚餐推到另外一天（如果你知道如何拒绝他人的话）。

在最后一刻突然改变决定的现象，对于操纵者而言并不少见。他们经常利用这种手法。显然，他们并不会提前通知你。他们总是根据自己的意愿突然改变事情的进程，并很快地适应它。他们忘记自己的承诺，更改自己的决定，甚至随意更改已经定好的约会。他们自己的需求变得如此强大，以至于当你认为他们的解释不合理，并且拒不接受变动的时候，他们就会恼羞成怒。操纵者工作结束之后，可能突然感到很累，于是决定不去

餐馆，而是去你家吃饭。由于他们都是以自我为中心的，所以他们不会给你打电话，明确地请求你更改计划。对于他们来说，去城区吃个饭并不是什么问题。实际上，他们根本就没想过这个问题。在这个共同的计划中，他人（你）成为了无关紧要的人！

我们有时候也会忘记自己作过的决定。显然，所有人都可能忘记一些事情。然而，我们可能为此感到十分内疚。但是，对于操纵者而言，不管是什么事情，他们都不愿意承认自己忘记了。他们更倾向于撒谎或者将错误推到某件事、某个人身上。他们想事事完美（当一切进展顺利的时候），在任何人面前，他们都不能显现出自己是一个会犯错误的人。即使他们遗忘了什么，他们也会告诉你他们知道自己在干什么，但是事情却完全变了样。

嘉利（操纵者）22岁，是个学生。一天，他约巴斯卡尔第二天早上8点半去打网球。到了约定的时间，巴斯卡尔便来到了嘉利家。敲了一会儿门后，巴斯卡尔意识到他根本没在家。于是巴斯卡尔来到网球场，在那里他碰见了嘉利的一个同学，那同学也不知道嘉利在哪儿，不过他告诉巴斯卡尔，嘉利经常约人打球，最后却放人鸽子。这件事众所周知。巴斯卡尔听过之后，恍然大悟。不幸的是，他整个上午都荒废了。

第二天，巴斯卡尔遇到了嘉利，责怪他既然都约定了时间，却不在家。嘉利一再肯定，说他在门上留了一句话，告诉巴斯卡尔自己5分钟就会回来，看他说话的口气不像是在撒谎。嘉利信誓旦旦的表情，加上笃定的口吻，让巴斯卡尔忘记自己在他门前等了差不多20分钟，也忘记了嘉利并不是第一次食言。巴斯卡尔根本就没有看见门上的留言，但他也没有说什么。其实，我们已经猜到了，嘉利根本就没有留什么言。

那是嘉利的提议，那么他到底想不想和巴斯卡尔一起打网球呢？在那天早上8点的时候，是不是发生了什么意外？具体情况我们不得而知。然而，我们可以清楚地知道，嘉利让巴斯卡尔失望了，打乱了他的计划，但

是这些并没有影响到嘉利自己。像他这样的操纵者经常鸠占鹊巢，从不厌倦！此外，你会注意到，当他邀请别人打网球的时候，他显示了自己的热情和友谊。

希莉娜很快也想起了一个类似的故事。这件事也是发生在她工作的部门里。

那是早上7点钟，工人们陆续上了楼梯转角处的平台，其中一个大声叫道："快些！再不搬走这个办公桌，我们怎么开工？我们要开始维修了！"

希莉娜听这声音，明白是有人叫了工人来维修，但是她的负责人M女士（操纵者）并没有提前通知她。因此，希莉娜赶紧请在场的工人帮忙，一起去搬那个办公桌。

早上8点的时候，M女士到了。希莉娜向她问起这事，M女士回答说：

"我昨天晚上已经通知了秘书。"

"你这是想让我猜，是吧？还有，秘书从来就没有在8点之前到过！那我的同事呢，杜比女士呢？"

"我让她休假了……快点儿，工人们等着呢！"

因为这次组织策划出现问题，M女士辞去了负责人的职务。从另外一个角度看，她给属下额外的休假，展现出了自己的大方友善。但也必须看到，这次意外让大家忙乱地搬着家具，给所有成员都造成了不便（在最后时刻才通知成员，比如希莉娜）。

操纵者尽可能晚地表达自己的需求和愿望，不让他人有时间拒绝，或者有机会和自己争辩。在这种情况下，这并不是提出请求，而是强迫别人接受请求！

安德烈在一家商场里当监察人员。他有个同事叫杰拉尔德，30岁，是一个监察人员，同时也是个操纵者（30个特点里符合23个）。在连续发生多起破坏事件之后，监察队白天和晚上轮流值班。在清晨时分，一个人就来接另一个人的班，不提前说一声是绝不能随意改变的。杰拉尔德利用各

种各样的借口，想晚上工作的时间尽量比其他同事都短点儿。因此，他经常在早上7点钟的时候才去接班。自从来到公司之后，杰拉尔德总是迟到，但是他戴上了友善而迷人的面具：他毫不犹豫地交出自己的信息渠道，让公司以出厂价拿到产品。如果杰拉尔德迟到不超过15分钟，安德烈也就睁一只眼闭一只眼了。但是，好几周以来，杰拉尔德来得越来越晚。快到早上6点半的时候，杰拉尔德打电话给在公司的安德烈，对他说：

“早上好啊，安德烈，我迟到了，我要7点半才到。待会儿见！”

安德烈还没来得及说上一句话，杰拉尔德就挂掉了电话，让安德烈不得不接受这既定的事实。电话里，杰拉尔德的声音既轻快（为了减轻事情的严重性）又严肃。就这样，他让同事多工作了40分钟。因为，从职业道德上看，在没人接替的时候，安德烈是不会抛弃自己的岗位的。

操纵者也会利用一些类似的技巧和手段，说一些简短的话语（例如简单的一句“寄出去”），对你提出某种要求，或者通知你一项任务，让你没办法拒绝——当你理解透了这句信息的时候，再拒绝已经晚了。

我们马上就要结束本书的第一部分，在这里，我一定要加上这么一句话：“操纵者要做的从来不说出口，他们说出口的话从来做不到！”换句话说，他们的话语看似很有逻辑，或者很有道理，但是他们的行为、态度以及生活方式却与口中所说的完全相反。

一般情况下，只有家人才能意识到这种悖论，并会对此十分反感。因为，操纵者在外人面前脸不红心不跳说出的那一套，和家人经常听到的说辞完全就是两个极端。外人（朋友、同事、陌生人等）依据他们的话语，认为他们是谦谦君子，根本就不会产生任何怀疑。我们很震惊地发现了一点：操纵者即使在家人面前，在那些比较了解他们的人面前，依旧可能会心口不一。

路易克的母亲是一个操纵者（我们之前已经提到过）。他跟我们讲道，母亲是一位法语教师，在所有人面前，她都表现得热爱文学艺术，但

是……一年内也没见她翻过一本书！只有她的儿子和丈夫才可能知道这个真相，其他人从来都不会怀疑这个女人的学识，何况她看上去那么自信。同样，还有一个操纵者在离婚的时候，当着法官的面发誓，说他的孩子是他生命中最重要的，然而，打从孩子出生以来，他一看到他们就生气。事实上，他从来就没有关心过孩子，总是把生活重心放在工作上。这些只有他的妻子和家人才知道，那些律师和法官则完全不知情！

慢慢地了解操纵者的特点，大家可能就会想到这么一句话："一个人说出的话并不总是反映事实的真相。"这倒也不至于令人惊讶。但是，不要忘了，操纵者的特点就是操纵别人。他们可能几年甚至几十年以来都欺骗着周围的人。幸运的是，我们在第二章中罗列出了操纵者的特点，只要留心观察周围发生的事情，我们还是可以辨别出大部分的特点！

DSM-IV（美国精神疾病诊断标准）的第二篇第二组内容描述了恋已癖的特点，对照操纵者的特点，会发现二者有相似之处。我们在操纵者身上发现了一些恋已癖的特点。他们自我认知为"我是特别的"，基于这个概念，他们强烈需要别人的倾慕，这会让他们忍受不了别人的批评建议。他们认为自己有权去利用他人，因而也不会顾虑他人的感受。他们想要控制一切，不择手段地达到自己的目的。他们的心情阴晴不定，随心所欲地伤害别人、侮辱别人、贬低别人。然而，与那些精神变态的人的特点相反，操纵者使用的技巧高明，并且更为隐蔽。自恋狂都认为自己有着超人的地位，并高估自己的能力和优点，认为所有人都应该仰慕自己。他们靠撒谎来维持自己的幻想，也给我们制造了假象。如果有一天我们不再关注他们，他们就会像扔掉用过的面巾纸一样把我们抛弃。因此，他们给周围的人带来了很多伤害和痛苦，最后弄得自己身边无人关心，老无所依。

还有一些操纵者身上有一些妄想症的特点。这些也属于恋已癖的特点。然而，这种情感障碍并不妨碍他们很好地融入社会。同样，对于大部分操纵者而言，他们也想得到众人的认可，走向成功。

下篇
如何提防操纵者

——对付操纵者要干脆、坚决

第十二章 擦亮你善良的眼睛

——识别操纵者

要想提防操纵者，第一步要做什么呢？你可能已经猜到了，就是要判定那个让你受了很多苦楚或者暗中破坏你计划的人，到底是不是操纵者。

怎样识别呢？我们在第二章中列举了30个操纵者特点，你只需要一一对照就行了。

我在前面几个章节里选择性地描述了几个操纵者使用的手法，希望能够为每一个特点作一些详细的注解。但是，操纵者所用手法之广，我在书中无法详尽地举出每个案例。只不过我提到的那些案例（皆为真实的案例）都是操纵者最常使用的手法。我有意省略了那些关于骗子、虚构之类的案例（一个骗子总是一个戴着友善面具的操纵者）。原因很简单：光那几个故事就已经占满了整本书！此外，要勾画出操纵者欺骗众人的所有手法，一两个故事还不够。何况，也有一部分操纵者既没有策划阴谋，也没有欺骗别人，更不会虚构故事。他们的人生背景不尽相同，他们的生活目标也各有差异。

在第二章中提到的30个特点中的一些，是由操纵者带来的一些情绪或者结果，比如生病或者在他不正常的时候，大家都还是继续讨论他。

如果你怀疑那个人就是操纵者，确认这个“诊断”的最好办法就是复印一张操纵者特点的列表，然后标注出那个人的行为特点。同时，你也应该参考一下他对其他人的态度。也许他对待同事、家人、朋友的态度和对你不一样。在这里，我们要识别的是这个操纵者的特点，而不是探究他和你之间的个人关系。如果他指责你的同事没有时间加班，让同事产生罪恶感，而待你则不一样，我们还是认定他让别人产生了罪恶感。如果说他没有就此责怪你，那一定是有什么其他原因。他是凭直觉办事的，他知道自己面对的是什么人，应该采取什么样的态度。如果你知道如何拒绝，或者你轻易地就可以表达自己的反对意见，那么他也就不会找你麻烦。他针对的是那些消极的人。如果你并不在乎别人对你的看法，如果你觉得自己的选择光明磊落（你确实是有道理的），那么对于操纵者而言，你就不是一个完美的猎物。他对你发起的所有进攻对你而言根本就是微不足道的，伤害不了你。还需要知道一点，操纵者在了解你之前会做一些测试，这样他才能知道你是不是他操纵的目标。

如果你对于别人带来的罪恶感、威胁、批评、建议等无动于衷的话，那么当你被操纵、威胁、批评的时候，你可能都还没有意识到。换句话说，你还搞不清楚状况！我发现，即使对于那些面对别人的操纵冷漠应对的人来说，也有一半的人都不能识别操纵者。操纵者更倾向于安慰周围那些被操纵的人，或者指责他们过于敏感。冷漠地对待操纵者并不能改变这件事情的本质，不能抹去他人受到的伤害，也不能通过几句安慰的话就减少操纵者带来的影响。90%的人面对操纵的时候都是十分脆弱的。另外，不能辨别操纵者典型的态度的人，有时候就是那些冷漠地对待操纵的人。

不能顺利辨别操纵者还有另外两个原因：要么这个人不是我们所讨论的人际关系上的操纵者（要是这样就太好了）；要么就是你被操纵了，

以至于大脑失去了辨别的能力。你依赖操纵者，臣服于他，受到了很多伤害，连周围的人都已经看得清清楚楚，但是你总是能够找到借口，说自己完全是自由而幸福的！

不能辨别操纵者的第四个原因是：你不愿意承认自己已然成为别人的玩物。有一部分人会承认事情的真相，但是另外一部分人则不能忍受这个事实，不愿意继续深究当前的状况。

尽管刚刚提到的这些原因可能会阻碍我们识别操纵者，但是要识别一些操纵者典型的行为还是非常容易的。

数一数你圈出的那些操纵者特点。如果超过了14个的话，那他一定是个操纵者。要集齐列表中的14个特点就一定是不正常、不普通的行为特点。如果同一个人身上超过了20个特点，那么那个人就很危险了，可能伤害你的身心健康，破坏当前稳定的局面（夫妻生活、工作、计划、自由等）。如果你已经开始怀疑自己的能力和性格特点，就应该尽快找到解决方案。接下来的几个章节介绍了一些方法，可以帮助你重建自我。在找出操纵者的时候，我们对于他的操纵会变得不那么敏感。

操纵者的行为花样繁多，为了能够清晰地总结概括，我建议你看书的时候随手拿一支铅笔记录。本书分为两大部分，所涉及的故事皆是真实的，部分故事还有具体的对话内容，更便于理解。你的任务就是通过每个章节找出操纵者身上的特点（查看第二章）。某些详细论述的特点则更有助于你的理解。

第十三章 刷新你们之间的关系

——停止与操纵者正常的交流方式

通常情况下，当我们谈到哀悼的时候，是指人去世以后的一段时间。但是在心理学上，哀悼指的是渐渐接受分离或者抛弃一种想法的一段时间。哀悼一场普通而完美的谈话，意思就是停止与操纵者以正常的方式交流！

脱离以前的思维会让人很痛苦，因为每个人都有一些固定的思维方式。你有很热切而隐秘的祈愿，希望让对方承认他应该改变了。这种希望产生了忍耐力，你试着改善你们的关系。不幸的是，这种耐心转变成了真正的苦恼。尽管几年来你很努力，也做了很多尝试，但是你们的关系并没有得到发展，对于你而言，这逐渐变成了一种无法控制的压力。

然而，你仍然可以控制一样东西：你对改变的期许。不要期待操纵者会改变、会突然地醒悟。操纵者很少会改变自己的行为方式。多少年来，你用尽了各种各样的方法，希望能够和操纵者和平相处，最后却证明是你一厢情愿，徒劳无功。你们的关系还是和以前一样，是吗？这些年来，你

受到了多少折磨、质疑，承受了多大的压力？多长时间以来，你都还在期待着能够真正改善你们之间的关系？

你或许有这样的想法：“他最终会明白的”“我们应该和同事好好相处”，或者“我们要和兄弟姐妹愉快地相处”。这说明你寻求的是一段完美的人际关系。总而言之，为了服从这些原则，你甚至不惜任何代价！对于你所受到的折磨，你不再反抗了，就是为了满足心中那些理想主义的原则。其涉及的基本观念就是：“我们在人际关系中一定会寻找到一个共同点，他会明白过来的，他会改变的。一定的！”实际上，只要你一天不放弃想法，你们的关系就不可能得到真正的改善。

如果父母是操纵者，我们应该打破定式思维：“父母和孩子应该一生相处愉快，能够推心置腹。”要质疑这个观点，你可能要花上很多年。但你接触的不再是完美的父母，而是操纵者。所以，不要再抱有那种虚幻的想象了，勇敢地直面现实吧。到目前为止，你和他们的关系是否曾一度融洽？你有没有感觉你和操纵者沟通困难？这段关系真的带给你欢乐了吗？

操纵者的操纵性格属于病理学的范畴，承认这一点就可能让你不再空等，不再寄希望于他的改变。要承认和操纵者的交流有障碍，过程还是很快的，但是，至少也要几个月！你和操纵者的关系越紧密，这个过程就越久。

当这个过程结束的时候，你不知不觉就变了，对于操纵者说的话、做的事都会没有感觉。你会发现他那些操纵伎俩如此明显，不禁哑然失笑！你的笑就是一个很好的标志，意味着你已经不在意发生的事情，就好像那些本身就对操纵者无动于衷的人。你也不会再等着操纵者醒悟过来，这听上去很遗憾，还有些伤感，但是你已经从这段关系中经受了很多折磨，这是唯一一种结束它的办法。现在你也该明白了，必须改变原来的思维模式，虽然这要花一些时间，但必须换种方式面对操纵者了。不要等到你彻底领悟过来之后才开始反操纵。

第十四章 全面反击

——对付各个领域里的操纵者

当我们提到“反操纵”的时候，经常会运用一种技巧，我们称之为“迷雾法”。这种技巧在于用模糊而粗浅的方式表达某件事情，不要让自己陷进去。操纵者自己也大量地使用这种技巧，那些对操纵者无动于衷的人也喜欢用这种方法。实际上，那些冷漠待之的人并没有意识到自己是在反操纵，通常只是凭直觉这么做的。

然而，除了提到的“迷雾法”，反操纵者给我们提供了更多的技巧。反操纵就是每次面对操纵者的时候随机应变，力求保护自己。某些时刻非常适合幽默地回应，有时候需要讽刺的答案，或者有时候，我们不能再模糊地回应，而需要坚定地拒绝。我们应该提高警惕，因为大部分人生来并不具备这些技巧，因此我们的神经系统要高度紧张。你可能已经知道了，反操纵大部分是通过语言反击来实现的。

那些反操纵的手法并不是我想象力丰富，随意根据臆想出的理论编造出来的，而是通过观察那些已经走出操纵者阴影的人总结出来的。我想谈

一谈那些对操纵和刺激无动于衷的人。他们对那些攻击、批评、威胁或者其他方式的病态的贬低都没有感觉，对他们来说一切都一样，无所谓。他们不是在书本中学到这些的，而是在很小的时候就这样，或者是日积月累的经验造成的（他们周围出现了操纵者）。不管是哪种原因，他们面对操纵的态度以及他们应对的方式都是一样的。人类关系学专家曾经详细地研究了这种交流方式（但在其他场合下，这是一种非常消极的交流方式），原因有一：操纵者很快就会放开那些对他无动于衷的人，至少是不会心理失衡的那些人。实际上，虽然操纵者的手法精妙，但那些人却依然无动于衷，所以操纵者感觉自己在他们眼中一点儿也不重要，也没有什么优越感。回想一下我们之前提到过的一个画面，操纵者就像一个溺水的人，只有依靠打压别人才能生存下去。然而，操纵者根本没办法打压那些无动于衷的人。此外，我们偶尔是不是会说“我听过就忘了”“就让这些过去吧”或者“不要去理睬他了”？如果冷漠的语言或者非语言方式的行为能够让我们不必再忍受操纵者的打压，那么这种冷漠待之的方法也还算有效。我们经过观察、测试、模拟、发展这些方法，将其命名为：反操纵。

反操纵的效果不一，要看你是否已经了解操纵者。如果从现在开始，你就实施那套反操纵方法，那么你遇到的第一个操纵者就会立刻察觉出你的差异，那套他扔向你的攻击甚至会返回来伤到他自己。他虽然表面上十分敬重你，但其实十分害怕你，会尽可能地避开你。这样，一切都搞定了。要时刻保持警惕，他可能会对你周围的人带来心灵上的伤害。如果你已经不是他操纵的目标，那么他可能会对其他人下手。他要花去5—15分钟的时间，去了解他面对的是怎样的人。有时候，他可以很快就分辨出来：几秒钟就足够了。

戴着魅力面具的操纵者经常会利用自己的“远见卓识”，在你们初次见面的时候，就和你谈论你的性格（首先，他会正面表扬你），你会完全沉迷于他的魅力和才华！相反，如果你和一个操纵者一起生活或者工作，

或者与他打过交道的话，那他早已经知道你会有的反应了。如果你并不是一个对万事无动于衷的人，而你的警惕性很高或者比较接近内倾型，那么他会注意到你行为上最细微的改变。他也不明白为什么你突然改变了回答方式，好像变得十分自信。他不能忍受你这样的变化，会故意挑衅你，让你按照他的意愿行事。每次操纵者要捣乱的时候，你一定要坚守阵地，无论持续多长时间。这需要专心和耐力；但是涉及工作问题的时候，你突然变得这么冷漠、没有良心、不人道、太残忍等，也可能让你产生罪恶感。难道这些限制条件都是错误的？你有可能内心深处还在怀疑自己。为了让你回到从前，他知道该如何责骂你。他对你的每一次人身攻击都有一个借口，会让你产生罪恶感："你的心是石头做的""你太自私了""你从来就没有爱过我"。你可以直接清晰地回答他："如果你真这么想的话，我也不在乎！"或者另外一种同样意思的答案。回答时选择的词语非常重要，它们代表了你内心的状态。

当你面对操纵者的挑衅、阴谋，或者仅仅是在他出现的时候，你会发现你的情绪状态并非是平淡冷漠的。但是，这跟我们之前提到的冷漠的人没有联系。你内心感觉到有人给你布下了一个陷阱或者正在破坏你的计划，只希望大声地表达出来，希望操纵者明白他的行为或者语言不合逻辑、意图不良或者是伤害人心的。但一切都是白费劲儿。他有自己的那套歪理，虽然本质上是错的，但看上去却很有道理。他会借此针锋相对地反驳你！他狠狠戳你的痛处。你急于为自己辩护，想要摆出真相。这时候，你就已经完全失控，变得十分愤怒。你每申辩一句，他就反驳一句，如此就像叠千层饼一样，你变得越发气恼了。这番较量的结果几乎没有任何意义。你最终说了自己想说的话，但是当你不惜任何代价为自己辩护的时候，你紧张的神经就已经告诉操纵者，你是一个缺乏信心的人。

反操纵是一种技巧。你的目的就是要让你的答案表现得好像自己毫不在乎一样。要让他也觉得你毫不在乎他。操纵者用模棱两可的字眼驾

轻就熟地玩着文字游戏——他相信自己有这个能力。虽然都是运用文字的力量，但你们此时至少是在同样的阵营里。最初几个月的时间里，你的情绪状态都将是紧张的：你的心跳更加有力、迅速；你的体温升高、呼吸不畅。但是至少你已经开始用更自信、更合适的方式回答操纵者了。最重要的是，你不会那么情绪化了。在你寻找最好的反操纵者式答案的时候，要随机应变，在相似的情形下，不要被自己的情绪牵着鼻子走，而应选择一种更好的表达方式。

在交流出现障碍的时候，那些恰如其分的词语不会自动出现，所以最好提前想好可能会面对的情形。如果你心中已经熟记了十几句话，那么这些话就会渐渐地脱口而出。要让操纵者觉得你并没有中了他的诡计，这是相当重要的。不要让他觉得你在回答之前还需要揣摩措辞。不要愤怒，也不要挑衅，最好是针锋相对地反驳他，但是这需要几个月的时间才能练就。即使你的回答还不够机敏睿智，也不要气馁。我们已经证实，纵然反操纵的手法并不完美，也确实有效。

不必一步一步地评价你反操纵的成果。其实，即使你的答案清晰而合理，他似乎也会深信自己更有道理！只需要几个月，你全新的行为产生的效果就会很明显。因此，两周之后，如果操纵者继续操纵你——虽然他一向都能成功地操纵别人——也千万不要因此放弃反操纵。操纵者正是通过累积下来的情形察觉出你的积极反抗，接着就会不自觉地放开对你的纠缠。他甚至可能突然就不在乎你了，而他以前可能会在某些方面帮助你，以后再也不会了。要保持清醒。如果你因此怀疑自己的方法，那么就回想一下你得到的一切，忘记那些你失去的。

通过与操纵者（至少有超过14个操纵者特点；一些人甚至超过了25个）的这些对话，观察不同的人是如何反操纵的，他们有什么共同点。虽然并没有讲出完整的故事，但并不影响表达的主题。每个案例都从操纵者

（标注为M[1]）的对话开始。这些案例分为四类：生活类、工作类、夫妻生活类以及家庭生活类。

生活类反操纵者的案例

在生活中，我们假定操纵者是一个朋友、熟人、同事或者一个陌生人。

例1

M：“这个男人跟你不合适。”

“这是你的看法。我其他的朋友可不这么看。”

M：“你其他的朋友了解他吗？”

“当然。”

M：“那你怎么不给我介绍介绍他？”

“只是没有机会罢了，就这么简单。”

M：“实际上，我觉得你可以找到更好的。”

“这也只是你的看法而已！”

M：“没错！像你这么聪明的女孩……坦白说，他只是个玩音乐的！”

“就因为他是个玩音乐的，所以他就不聪明了吗？”

M：“我不是那个意思。我可没那么说。我只是认为你可以找到一个配得上你的男人。”

“这不过是你的看法。”

M：“好吧，好吧，总之，这是你的生活。”

“没错。”

---

① M，manipulateur的首字母，意为操纵者。

例2

M：“那些律师全都是骗子。”

“以偏概全了吧？”

M：“你看你那朋友……”

“怎么啦？”

M：“听说，他收了客户太多钱。”

“因为他会打官司呗。”

M：“他为他们辩护！有些律师为那些罪犯辩护。”

“等等！我们说的是我的朋友，不是其他的律师。我的朋友没有为罪犯辩护。”

M：“我也没说是你朋友啊，我说的是有些律师。”

“好吧！”

M：“是啊……也许你的朋友确实与众不同，但我不了解他。”

“对，你确实不了解他。”

M：“不管怎样，我还是坚持认为律师是骗子。”

“你要这么认为也没办法。”

例3

M：“那些选择当公务员的人，都不够勇敢。”

“这不过是你的观点。”

M：“这不是一个观点，是事实。”

“相反，我认为他们非常有责任心。”

M：“我不是说他们没有责任心，我是说他们不够勇敢。”

“我们以后工作的时候也有可能会是那样。”

M：“绝不会！”

“你不会就好。”

例4

M：“啊，你穿了一条新裙子？”

“是啊。”

M：“这是你奶奶以前给你的吧？”

“是啊，当然了！我奶奶喜欢切瑞蒂（Cerruti）的裙子。那完全是她的风格。”

M：“现在切瑞蒂还卖这种款式的？”

“是啊！”

M：“我可不想穿这样的裙子！”

“太好了，否则我们就要撞衫了！”

例5

M：“嘿，可以帮忙吗？”

“什么忙？”

M：“因为我最近确实比较困难。”

“怎么了？”

M：“我……怎么说呢……我的……一个朋友要来我家睡一晚，他坐火车过来。我没有汽车，但他有好多行李，我本来想和他搭地铁的，但那恐怕比较困难。”

“好了，我明白了。他什么时候到？”

M：“明天。”

“你可以告诉他，让他自己搭计程车或者……”

M：“想想吧，他可没那么多钱。”

“我又不认识他，你自己去吧。”

M：“没关系，我跟你一起去。”

“你去找他，然后你们两个一起搭计程车回来，这不就简单了。”

M：“说得没错，不过我说过了，他没有多少钱，我也没有，这恐怕不行哦。”

“我知道了，但是我明天没空去接你朋友，你要理解……”

M：“但你明天要做什么呢？”

“我有好多事要忙。”

M：“什么事？”

“一些对我来说很重要的事。”

M：“多谢你了，我的好朋友！当你在……算了，我懂了，布朗蒂娜。”

“我觉得事事都要考虑到。”

M：“你就考虑吧，我是你的朋友，你现在却把我当外人。”

“我可以帮你啊。”

M：“真的吗？”

“就像你帮我时那样，我方便的时候就会帮你的。”

M：“到目前为止，你可没怎么帮过我……”

“你这是什么话！我以前帮你的那些你都忘了吗？我……”

M：“不是，我没忘，你根本就没有帮过我，我记得清楚着呢！”

“那么，你现在是来讨债的咯……”

M：“我可没指望这个。我只是请求你……当然，如果你愿意的话。好了，我知道了，你是一个非常无私的人；你甚至曾经说过，你喜欢帮助别人……现在，我出现了经济问题，我的朋友也是，他还有很多行李；我们没法乘地铁，我……”

“等等……”

M：“你只要花5—10分钟就可以了……”

“等等，也许从今天开始，我需要你知道一件事：我的无私是有限度的……就这样。”

M：“好吧，现在我算是弄明白了。”

“没错，就这么简单。在其他情况下，我可能会帮你忙。可是明天，我真的没办法。我希望你能尊重我的意见。”

M：“好吧。”

例6

一个朋友（操纵者）长期以来意志都十分消沉。她经常很晚的时候给别人打电话，根本就不考虑别人的生活。一天，我正准备去剧院的时候，她在电话那头非逮住我不放。

M：“话说，你看不起我，嘲笑我的困难，是不是？你准备今晚一个人悄悄地去剧院。”

“不要搞错了。首先，如果说你能每隔一天就打电话过来，告诉我你的那些不幸遭遇，那也一定是因为我是你的忠实听众。其次，如果不能按照自己的意愿生活，那么我就太悲惨了。”

M：“好，我明白了：你看不起别人的生活。”

“我没有看不起别人。如果你执意这么曲解我的意思，那就这样吧。”

M：“是的，我就是这么认为的。”

“听听，真是太可惜了。”

M：“但是，布朗蒂娜，我告诉你，我要跟你绝交。现在，你可以去剧院了。”

“嗯。”

M：“如果换作是我的话，绝对不会像你这样做。”

“说得好听。”

M：“我从来不会抛弃一个身处困难之中的朋友。”

“你今晚给我打电话，不过是拉我当听众，如果说在这个时候我准备去剧院是一个错误的话，你也是想要让我产生内疚感。你有一点说得没错：每个人生活的方式不同。再说，我现在真的该出发了，我已经迟到了。很抱歉，我现在没办法听你电话。你自己也要时不时找点儿乐子。”

工作类反操纵者的案例

在工作领域，我们假定操纵者是一个老板、负责人、同事或者客户。

例7

两个人在合约问题上产生了很多分歧，刚刚结束会谈。

M：“你为什么把它写下来？”

“为了方便自己，这样，我才不会遗漏任何事情。”

M：“你这是不相信我吗？”

“白纸黑字总是要好些。”

M：“对于我来说，如果你写下来了，就说明你不信任我。”

“如果你真这么想的话，我只能说很遗憾。”

M：“我能保证我不会食言的。”

“还有另外一个原因，我写下来之后，你签名不是也方便些吗？”

例8

一个老板与他的秘书。

M：“我之前不是跟你说过吗，怎么你没有去开会呢？”

“你知道的，别人跟我说什么我都会记下来的。我想，你一定是忘记通知我了。”

M：“你又不是没犯过错误。你又不是完美的！”

“我是有缺点，但是这次我没错。另外，我们之所以还能够一起工作三年，肯定也是因为你觉得我很可靠。你知道的，我会记录下所有的事情，就是为了避免你有什么遗漏。但是，你也别生气。如果你希望我能出席一些重要会议，最好还是趁现在一起来确认下吧，免得再发生类似的事情。”

M：“好吧。”

例9

一个秘书向老板征求时间。

M：“我没时间。我有一个重要约会，现在马上就得走了。”

“我知道您很忙。可这是为了星期三的会议，所以……”

M：“好了，好了，我知道了。”

“是您自己要求我……”

M：“嗯，知道了。”

“要求我召集……”

M：“嗯，我知道了，那又怎样？”

“如果您没有定下时间的话……”

M：“我们就不能明天再说吗？因为我现在真的很忙……”

“麻烦您了，我知道您希望大家办事都很有效率。如果您希望星期三的时候大家都在的话，那么您看，您什么时间方便？”

M：“……”

“您觉得下午3点怎么样？”

M：“听着，我不知道，我没带日程表……”

“那就下午3点吧，我查看了您的日程表。下午3点，没问题的……”

M：“好吧，好吧……”

“那就下午3点？”

M：“好吧，那就3点。”

“好的，谢谢您了。您要不要也记一下时间？”

M：“听着，我不会忘的。”

“我会在您日程表上记下的，到时候再提醒您。”

M：“好的。”

例10

操纵者和团队成员开例行会议，他平时根本不在意团队的意见，但这一次，他表现得煽动人心。

M：“达尔蒙女士，你看上去似乎不同意啊？！”

“我确实持不同意见。”

M：“那就畅所欲言吧。”

“当别人会仔细考虑我的意见的时候，我自然很愿意表达自己的想法。”

M：“我们洗耳恭听。”

“如果您以后记得今天说过的话，我会更高兴的。”

夫妻生活类反操纵者的案例

伴侣是操纵者，夫妻二人讨论是不是要一起度过周末。

例11

M：“你只想到你自己。”

“说这话之前，你自己先考虑考虑。”

M：“星期六那天我不工作，你这个怪念头不是要抛弃我吗？”

“你之所以觉得自己被抛弃了，是因为现在我每个星期六的早上都要去游泳，这让你感到不安了。”

M：“你之前从没给我打过电话！”

“不要觉得我故意待你不好，我只不过是在做自己喜欢的事。”

M：“和我还有孩子一起生活，你难道不开心吗？”

“这是不一样的。”

M：“有什么不一样？”

“我大部分时间都贡献给了你们。一个孩子13岁了，另一个都16岁了，也是时候为自己的兴趣花点儿时间了。”

M：“那我们呢，我们怎么办？”

“不管我在不在，你们每个人都应该有自己的安排。现在我跟你们一样，我有自己的计划。我认为这没什么不妥。”

M：“你怎么能这么想？”

“你认为我没有能力自己作决定吗？我什么都没说，并不代表我什么也没有想。相反，我会花大量时间仔细思考我的人生。我不想一个人待着，什么事也不干。你不是也喜欢那种神采飞扬的女人吗，对不对？”

M：“嗯……当然。”

例12

M：“世界上所有的女人都是骗子。”

“那男人呢？”

M：“男人有其他的缺点，但是女人一定是骗子。”

“女人面对某些男人的时候，最好不要说出全部的真相。”

M：“而且女人也很懦弱。”

“人们倒是相信这种说法。”

例13

M：“你真像你妈妈。”

“多谢。”

M：“我可不是在赞美你！”

“但我就是这么认为的。”

M：“随便吧。你看着，我说得准没错。”

“咱走着瞧。”

例14

M：“无论如何，你总是有道理。”

“有时候是吧。”

M：“你每次都强词夺理。”

“我大部分时候都是有道理的，不需要强词夺理。”

家庭生活类反操纵者的案例

例15

M：“你会跟你爸一样的……酗酒、堕落。”

“显然，你非常希望我和他一样。”

M：“不是，但是我觉得你变了，这让我有点儿担心了。”

“你直接这么跟我说就行了，不要拉出我爸来。每个人都是独一无二的。”

M：“没错，但是你越来越像他了。”

“每个方面吗？”

M：“不，也不全是。”

“那就太好了！仔细想想，我们确实并不完全一样，我运气太好了。”

例16

M：“你的儿子现在还在用尿盆，你觉得该怎么办？”

“随他吧。”

M：“随他，随他，可他还在用尿盆啊！”

“没错。”

M：“他这个年纪该自己去上厕所了！他都那么大了。”

“不，也没那么大。”

M：“当然够大了。你去咨询一下，当妈的不就该……”

“我咨询过了。”

M：“但是，他都两岁半了，难道还要继续用尿盆吗？”

“当然可以啊。”

M：“啊，我都不知道你怎么教孩子的。”

“我按照他自身情况教育他的啊。”

M：“照我说啊，这可不正常。”

“这不过是你自己的看法。”

例17

M：“你丈夫现在和一个骗子一起工作？”

“没错！”

M：“物以类聚，人以群分！”

“其实不同性格的人反而容易在一起！”

M：“这只是一种观点而已。”

“这是事实。”

反操纵的原则

反操纵的原则非常详尽。这些细节会影响到结果。

· 句子尽量简单。

· 保持模糊的态度。

· 运用一些现成的话、谚语、俗语等。

· 运用“人们”（泛指代词）。

· 情况允许的话，使用一些幽默的语气。

· 情况允许的话，面带微笑，尤其是讲完之后。

· 学会自嘲（开自己的玩笑）。

· 要讲礼貌。

· 如果讨论没有意义或价值，那就不要参与讨论。

· 避免盛气凌人。

· 只有当你要传达一个信息，或者当你很自信的时候，才使用讽刺的语气。

· 不要再为自己辩护了。

简而言之，你要表现出漠不关心的样子。

控制自己的情绪是非常重要的，这些原则可以帮助你控制自己，让你的负面情绪不至于溢出来。

反操纵的一些常用语句：

1. 这只是一个观点（你的观点）而已。

2. 你（人们）可以这么想。

3. 你（人们）可能相信这种说法。

4. 这只是一种解读（你的解读）方式。

5. 你（人们）可以从这种角度看问题。

6. 你可以按照自己的想法来。

7. 我有权利这么想。

8. 如果你想听到的是“好的”，那我可以这么回答你。

9. 如果你非要这么说，我也没办法。

10. 如果你非要这么想，我也没办法。

11. 这是一种看法。

12. 啊！人们老是不懂装懂。

13. 你只看到了事情的一个层面，这很正常。

14. 当人们不知情的时候，总是会胡思乱想。

15. 你可以这么想象。

16. 我有不同的看法。

17. 这没什么不可能。

18. 这没什么不可能……对于你而言。

19. 这倒是真的。

20. 完全正确。

21. 难道不是吗？

22. 我有时候的确会这样。

23. 这种事情时常发生。

24. 我才不会未卜先知呢。

25. 有时候需要深入了解一件事。

26. 又来了，你又不是什么都知道！

27. 我应该以某人为榜样……

28. 和所有人做一样的事情，让我很开心。

29. 这是常识。

30. 这要看情况吧。

31. 似乎不是我要讨论这件事情的吧。

32. 这太简单了！

33. 你是在和我说话吗?

34. 也不是每次都这样!

35. 每个人都有不同的看法。

36. 应该尽量满足每个人的需求。

37. 我喜欢，这就是我的原则，有意见吗?

38. 人不可貌相。

39. 我这个人绝对是表里如一的。

40. 重要的是看谁穿着这件衣服。

41. 说实话，你穿这件衣服真的不合适。

42. 我喜欢独创。

43. 对，没错！我做的和别人都不一样。

44. 这正是我的魅力所在。

45. 我的朋友（爱人）就是通过那样的方式来爱我的。

46. 人无完人，对吧?

47. 每个人都有自己的风格。

48. 啊！你这个看法真不错!

49. 我的事您就不用操心了。

50. 听听意见总是好的。

51. 未来会告诉我们一切的。

52. 走着瞧。

53. 这有时候会管点儿用。

54. 每个人的经历都各有不同。

55. 没有尝试，就没有成功。

56. 没错，我之前没想到!

57. 我不会忘记的。

58. 我问心无愧。

59. 多谢!

60. 谢谢你告诉我这些。

61. 谢谢你给我选择的自由。

62. 我真的有选择的余地吗?

63. 跟往常一样。

64. 谢谢你对我的照顾。

65. 谢谢你同意我这么做。

66. 表面上看是这样。

67. 那根本不重要。

68. 没什么大不了的，世界上还有很多其他重要的事情。

69. 我的审美观念很独特。

70. 这是道德问题!

71. 我对此毫不怀疑。

72. 当然了。

73. 我明白了。

74. 哦，真是这样吗?

75. 嗯，嗯……

76. 完全正确。

77. 经常是这样的。

78. 确实是这样的。

79. 我希望是这样的。

80. 我们已经完全理解了。

81. 这个，你清楚得很啊。

82. 太可惜了。

83. 算了。

84. 我很抱歉。

85. 仅此一次，下不为例。
86. 人也不可能老是犯错啊。
87. 我认为你没有注意到那点。
88. 很高兴听你这么说。
89. 这其中一定有什么原因。
90. 你说的“人们”，指的是你自己？
91. 我不认识你口中的“人们”。
92. 你相信吗？
93. 我不知道你所说的“人们”是谁。
94. 我觉得你分明是在火上浇油。
95. 我们不是来煽风点火的。
96. 你为什么说出这些话？
97. 每个人都有自己的发展方式。
98. 没错，但是人们都是在自己的手艺上下工夫。
99. 并不是每次作决定都要有一个理由。
100. 那爱情（友谊）呢，你怎么想？
101. 当我们相爱，我们就不再计较了。
102. 你有什么意见吗（而不要说“不关你的事”）？
103. 这件事情就这么困扰你吗？
104. 为什么？
105. 为什么不呢？
106. 你呢？
107. 你呢，你是怎么想的？
108. 你为什么要问我这个问题？
109. 你知道的，我很清楚自己在做什么。
110. 我乐意这么做。

111. 谁跟你说的？

112. 你从哪里听说的？

113. 最近你是听了些风言风语吧？

114. 你有什么意见？

115. 你这话是什么意思？

116. 那我本该怎么做？

117. 你为什么跟我说这些？

118. 你是什么意思呢？请说清楚点儿。

……

现在，闭上眼睛，试着背出10个以上的表达法。

查看之前的例子，从中找到至少一个以上的表达法，然后标注出你背下来的表达法。

现在，建议你标注出几个常用的表达法，在很多例子中，我们都可以通用：

- 这是你的观点。
- 你（人们）可能会相信这种说法。
- 我有权利这么想。
- 这没什么不可能。
- 这种事情时常发生。
- 每个人都有不同的看法。
- 我的事您就不用操心了。
- 我问心无愧。
- 我对此毫不怀疑。
- 你这话是什么意思？

牢牢记住这10句话。

面对操纵者的时候，可以利用以上118句话，保护自己不受他人的影

响。操纵者手法众多，我们需要一一应对，因此还需要一些其他的表达法。

反操纵强化训练

只要你已经吸收了反操纵技巧的原则，或者你已经了解了足够多的反击方式，那么你就可以直面操纵者了。

现在我提供了一系列的操纵环境，你可以拿上一支铅笔，试着训练自己，学会反击操纵者。我把操纵环境划分为生活类、家庭生活类、工作类以及夫妻生活类。

如果你回答的时候遇到了很多阻力，就赶紧再看一下我们列出的反击方法，这样或许可以帮到你。我们很少能够在没有任何训练的情况下，毫无差错地迅速应对操纵者。这一章的整个内容都是为了训练你的反击能力。

最有效而且最为舒服的训练方式就是角色扮演，最好找一个同伴扮演操纵者的角色。但这尝试起来却很困难，因为在你第一次反击的时候，你的同伴并不总是会停下来。你的同伴可能是一个很明智的人，因此你的反操纵很可能并不影响他继续寻找其他方式来操纵你。这种情况在现实生活中也常常发生。当操纵者不知道如何成功地操纵你时，他也许就会放弃了。他要么会很快离开，要么会尝试最后一击，他会这么跟你说："大家从来就没法跟你正常交流"或者"跟你交流实在太困难了"。这种情况下，你可以选择这么回应他："你可以这么想啊"，或者根本就不再理他。这样，你就把他逼到了绝路，而你又没激化矛盾。

因此，选择一个同伴来做接下来的练习会很有效率，因为他可以让你更迅速地作出反击。此外，在完成练习之后，你那个扮演操纵者的同伴可以向你说明，具体是什么时候开始，他虽然强装镇定，但其实已经感到很无力了。如果你是一个人，为了避免神经过度紧张，最好分几天来做练习。

在每一个分类练习的结尾，我都给出了整个对话的范本。只有当你完

成整个分类练习之后，才可以去参考。我再次提醒一下，练习一共分为4类（生活类、家庭生活类、工作类以及夫妻生活类）。

生活类

例1

M：“法国人是一群游手好闲的人！”

____

例2

M：“没法跟你交流。”

____

例3

M：“你好……哦，你长胖了哟！”

____

例4

M：“你居然穿了这种颜色的衣服，大家都注意到你了！”

____

例5

M：“你应该是个聪明的女人。”

____

例6

在一次鸡尾酒宴会上，我正和几个朋友谈论之前组织的一次早午餐聚会，这时候一个男人过来了，也不自我介绍一下就打断了我。

M：“早午餐都过时了吧！”

____

例7

M：“这条裙子不适合你这个年纪：真是太短了！”

例8

M：“什么时候来我家吃饭吧？”

例9

M：“你走路的样子太搞笑了。”

例10

M：“星期六的早上，你会用车吗？”

例11

操纵者嘲笑我，我尖锐地反驳了他。

M：“你太没幽默感了吧？”

例12

操纵者想要说服我，让我接受一个我不喜欢的观点。

M：“只有傻子才不晓得变通！”

例13

M：“为什么你选择的窗帘和家具都这么拙劣呢，就不能挑品位高点儿的吗？”

例14

M：“有一天晚上，我看见了你的弟弟。”

"怎么了？"

M："他很帅气，但是有点儿幼稚。"

例15

这个操纵者跟我并不是很熟，而且他也很少给我打电话。

M："喂？是我！"

例16

M："你的表弟花了一年时间就从售货员升为了经理？"

"没错。"

M："他应该是走后门了吧？"

例17

M："有些人来者不拒啊！"

例18

我和三个朋友吃晚餐，其中一个是操纵者，我仅仅是这么问了一句：

"你接下来要去什么地方呢？"

M："我跟你没那么熟吧？"

现在，参考一下针对以上例子的回答方式。

例1

M："法国人是一群游手好闲的人！"

"照你这个说法，你认为自己游手好闲咯？"

M："不是，但是，我……我说的是底层的法国人，就是社会底层的

那些法国人，你想到哪儿去了！”

“可能吧，不过我很清楚他们。”

M：“没错，我也认识他们。只不过，讨论讨论他们总可以吧。”

（不要回答，由着他继续说）

例2

M：“没法跟你交流。”

“难以交流的时候，大家不都会说些恭维对方的话吗？”

例3

M：“你好……哦，你长胖了哟！”

“可我是故意增肥的：冬天到了，要储存能量嘛！”

例4

M：“你居然穿了这种颜色的衣服，大家都注意到你了！”

“我故意的（微笑）！”

M：“故意的？”

“是啊。”

M：“那你成功了。”

“我想是的。”

例5

M：“你应该是个聪明的女人。”

“你观察力挺不错的嘛（微笑）。”

例6

在一次鸡尾酒宴会上，我正和几个朋友谈论之前组织的一次早午餐聚会，这时候一个男人过来了，也不自我介绍一下就打断了我。

M：“早午餐都过时了吧！”

“但是，我这么做可不是为了赶时髦（微笑）！”

例7

M："这条裙子不适合你这个年纪：真是太短了。"

"我喜欢这条裙子，而且我老公特别喜欢（微笑）。"

M："真的吗？"

"是啊。"

M："你老公的品位真的很独特！"

"你知道的，每个人的品位都不同。"

M："当然了，但是我还是认为裙子太短了。这是那些年轻女性或者少女才会穿的。"

"我的心里就住着一位少女啊。"

M："好吧。"

例8

M："什么时候来我家吃饭吧？"

"当然会有机会的。你只要给我打个电话，告诉我具体什么时候就成。"

例9

M："你走路的样子太搞笑了。"

"总不可能做到让每个人都满意（微笑）。"

M："我可没说你惹我不开心了！"

"那么，我就把你的话当作是一种赞美好了！"

M："好吧。"

例10

M："星期六的早上，你会用车吗？"

"怎么啦？"

M："因为……你想啊，我老公买了一套高保真音响，我们星期六那天要去搬回来；但是他的车还在修理厂。"

“你需要多长时间？”

M：“就半个小时。我们去搬音响回来，然后就把车给你开回来。”

“这样的话，我借车给你吧，但是11点的时候要还回来。”

M：“11点半，可以吗？”

“就11点，之后我自己也需要。”

M：“好吧，我们尽量赶回来。”

“好吧，那就11点准时，我等你。”

M：“11点准时，放心吧。”

例11

操纵者嘲笑我，我尖锐地反驳了他。

M：“你太没幽默感了吧？”

“我知道讽刺和幽默的区别。”

M：“真的吗？那么，幽默属于讽刺的一种吗？”

“当然不是。多看看书吧你。”

例12

操纵者想要说服我，让我接受一个我不喜欢的观点。

M：“只有傻子才不晓得变通！”

“如果说一个人不同意你的观点，提出了自己的想法，那这个人就是傻子的话，我情愿做一个傻子，并以此为荣。”

例13

M：“为什么你选择的窗帘和家具都这么拙劣呢，就不能挑品位高点儿的吗？”

“因为这是我喜欢的类型。”

M：“对，没错，不过真的很劣质啊。”

“我故意的（微笑）！”

例14

M：“有一天晚上，我看见了你的弟弟。”

“怎么了？”

M：“他很帅气，但是有点儿幼稚。”

“那是家族遗传！我们就像苹果一样，别人在品尝之前，会享受它的香气。每一样东西都有成熟的过程！”

例15

这个操纵者跟我并不是很熟，而且他也很少给我打电话。

M：“喂？是我！”

“你是谁？”

M：“就是我啊！”

“你知道，我认识很多人。我可以慢慢猜，但是很少能够猜中。”

M：“我是皮埃尔。”

“啊？你好啊，皮埃尔。最近怎么样啊？”

例16

M：“你的表弟花了一年时间就从售货员升为了经理？”

“没错。”

M：“他应该是走后门了吧？”

“你可以这么想。”

例17

M：“有些人来者不拒啊！”

“为什么要排斥呢？还有，如果人们不拒绝某种东西，就说明他们接受了吗？”

例18

我和三个朋友吃晚餐，其中一个是操纵者，我仅仅是这么问了一句：

“你接下来要去什么地方呢？”

M：“我跟你没那么熟吧？”

“我知道啊。”

家庭生活类

例1

M：“我将一生都奉献给了你们。”

例2

M：“你不该现在就结婚。”

例3

M：“你就是个薄情寡义的人！”

“你知道我最讨厌什么吗？就是薄情寡义。”

例4

M：“我希望你能幸福！”

例5

M：“啊？你不知道吗？你打开的那封邮件里有所有计算机信息的课程（其实只有少量课程）。”

“我不知道啊！”

M：“天啊！别激动嘛。你怎么变得这么暴躁了？”

例6

一个少年试着和他的父母（操纵者）争论一个问题。

M：“你让我感觉好累啊！”

____

例7

M：“如果你真觉得自己很有女人味，你就会化妆的。”

____

例8

M：“我这是为你好。”

____

例9

M：“你就只会板着自己的脸。”

____

例10

M：“理性一点儿。你清楚的，这个男孩真的不合适你！”

____

例11

父母（操纵者）和自己21岁的女儿。

M：“你不会真的一个人去希腊吧？”

“为什么不可以？”

M：“我敢打赌，遇到麻烦事的时候你就该慌了，然后立马就会跑回家。”

____

例12

操纵者和她的妹妹。她们的哥哥最近从外省过来了。

M：“为什么我们的哥哥要去你家住？”

____

例13

M：“我之所以到现在都没和你老爸离婚，全都是因为你！”

____

例14

我刚给自己买了一辆漂亮的车。

M：“看看，这人可真有钱啊！”

____

现在，参考一下针对以上例子的回答方式。

例1

M：“我将一生都奉献给了你们。”

“你为我们牺牲了什么？”

M：“听听！这还看不出来！你真的太让人失望了。我牺牲自己的时间和精力，专注在你们的教育上，还送你们去度假……”

“但这不就是一个母亲的职责吗？如果你不想带小孩，那就不要生啊（或者回答：这些不过是小事，况且都是一个母亲该做的）！”

M：“我只是想让你们明白，我为你们花了很多时间，我给了你们最好的教育。”

“没错，我们已经明白了。谢谢。”

例2

M：“你不该现在就结婚。”

“为什么呢，哪里有问题吗？”

M：“你大概不知道。”

“怎么啦？”

M：“人们不会才认识3个月就要结婚的。”

“你这个说法只是一般的规则；但是谁告诉你我非得要按一般规则办

事的？”

M：“你确实从来不按规矩出牌！”

“那是我的事情。”

M：“好吧，我说不过你……你自己的人生，你自己负责。”

“完全正确。没有尝试，就没有成功。”

例3

M：“你就是个薄情寡义的人！”

“这只是你的个人观点。”

M：“你知道我最讨厌什么吗？就是薄情寡义。”

“很多人都讨厌薄情寡义。”

例4

M：“我希望你能幸福！”

“我希望这是你真诚的祝福。”

M：“当然是真诚的了。”

“真是这样的话，那我谢谢你了。”

例5

M：“啊？你不知道吗？你打开的那封邮件里有所有计算机信息的课程（其实只有少量课程）。”

“我不知道啊！”

M：“天啊！别激动嘛。你怎么变得这么暴躁了？”

“太搞笑了，我只有对你才这么暴躁。或许我们应该找出是谁起的头。”

M：“我不明白你的话什么意思。我跟你说，我对你的态度表示非常惊讶。”

“是的，你确实很惊讶，但是每个人表达意见的方式都不同。”

M：“你这完全是狂躁症。”

“很明显，你喜欢用这种方式帮自己脱身。”

例6

一个少年试着和他的父母（操纵者）争论一个问题。

M：“你让我感觉好累啊！”

“到底是我还是你的工作让你觉得累？”

例7

M：“如果你真觉得自己很有女人味，你就会化妆的。”

“除了化妆，还有其他的方式可以展露女人的风情，只不过不那么常见。”

M：“是哪些方式啊？”

“啊！这是我的秘密。”

M：“但是我还是坚持认为，如果你化妆的话，你的女人风情就会展露无遗……”

“好吧，也许你有一天会见到的。”

M：“最好不要让我等太久了，因为……”

“我更注重内在美。”

M：“但是，化妆正好就是内在美的外在体现。”

“没错，但是我不需要美丽的外表。”

例8

M：“我这是为你好。”

“我从不怀疑。”

例9

M：“你就只会板着自己的脸。”

“瞧你说的！我不可能板着别人的脸吧？而且我也没有对任何事情都板着脸吧？”

例10

M：“理性一点儿。你清楚的，这个男孩真的不合适你！”

“跟着心走，有些缘分是没有原因的。”

M：“但是，你知道的，你们这段感情是不能长久的。”

“将来的事也说不准吧？”

例11

父母（操纵者）和自己21岁的女儿。

M：“你不会真的一个人去希腊吧？”

“为什么不可以？”

M：“我敢打赌，遇到麻烦事的时候你就该慌了，然后立马就会跑回家。”

“如果这是你希望看到的结果，那么你可能要失望了。”

例12

操纵者和她的妹妹。她们的哥哥最近从外省过来了。

M：“为什么我们的哥哥要去你家住？”

“我想，这是他自己的选择。”

M：“没错，但是如果他选择去你那里住一定有什么原因。他是不是有什么事情瞒着我们？”

“你想太远了吧！肯定是因为我这儿更方便些。”

M：“没错，但是太奇怪了，他到城里的时候也没有提前通知我。你知道为什么吗？”

“如果你这么担心的话，就直接去问他好了。”

例13

M：“我之所以到现在都没和你老爸离婚，全都是因为你！”

“事实上，是你自己一个人作的这个决定。你也没有问我的意见。”

M：“我是你的妈妈。我做的一切都是为了你好。”

“妈妈，我想你应该为自己感到遗憾。我没有任何罪恶感。你已经成年了，这是你的选择。如果你为了家庭的平衡而选择和父亲在一起，那你应该感到幸福，因为你达到自己的目的了！”

例14

我刚给自己买了一辆漂亮的车。

M：“看看，这人可真有钱啊！”

“我既没有孩子，也没有房子（言下之意：和你一样）。每个人都有自己的爱好！”

工作类

例1

M：“我希望我的下任老板和我一样。”

____

例2

M：“人们应该互相信任。”

____

例3

我正在给一个难缠的供货商打电话的时候，操纵者（同事）撞见我了。他并不知道我们谈话的内容。

M：“你这人还是这么蛮横啊！”

____

例4

M：“你的流程不该按这个顺序来，也不要让负责人来监察你，因为她什么都不懂。我跟你保证……相信我的经验。”

____

例5

M：“你知道维罗尼克和经理有一腿吗？”

____

例6

同事们想要加薪，推选卡密尔在会议上为他们发言，会议结束后。

M：“告诉我，对于卡密尔的要求，你们有什么看法？”

____

例7

操纵者嘲笑她的同事塞维尼，认为她长得就像一面鼓。塞维尼从房间冲出来的时候，撞到了门上，差点儿就哭出来了。看到这一幕，我替她不平。

M：“哎！我只不过是开玩笑罢了！她太敏感了！”

____

关于接待方面的（行政、医院行业）：

例8

M：“话说，我总算看见你了，你在我之前先帮那几个人办事了（谎言）。”

“那些人排队的时候就站在你前面。”

M：“没错，是这样。但是大家都觉得你有种族主义。”

____

例9

M：“你不想帮我这个忙。你有种族主义。”

____

例10

在分配住房的部门。

M：“如果我是外国人，要想得到一间不那么贵的房子，是要等很久的吧？”

____

例11

M：“公务员自以为高人一等！”

____

例12

M：“我感觉你在这儿并没有怎么努力工作，我不过是让你办一点儿小事！”

____

例13

M：“你果然是个公务员啊！”

____

例14

诱惑性的挑逗。

M：“你今晚什么时候下班啊？”

____

例15

操纵者没有得到自己想要的东西，恼羞成怒，开始打出恐吓牌。

M：“报上名来。”

____

例16

电话铃声响了四声以后，你拿起了听筒。

M：“你在干什么？这儿没人是吧？”

____

例17

M：“你醒醒！是时候开始工作了！”

____

例18

M：“还好吗？你不会累垮了吧（讽刺）？”

____

例19

M：“你的工资就是我们纳税人的钱。”

____

例20

他错过了约谈的日子。

M：“我有权利进行约谈。这里是公共服务的部门！”

____

例21

M：“这我绝不能接受。我告诉你，我要写信给经理。”

____

例22

在医院的急诊室。

M：“你先给这些人办手续，这是为什么？”

“因为他们确实需要优先急诊。”

M：“优先，优先。我懂了，就因为我是黑人，是吗？”

____

例23

病人（操纵者）夸大了自己的病情，希望给别人增加压力，最终获取一些不正当的利益。

M：“你都不知道那是什么感觉！”

例24

M：“我都要断气了！”

例25

M：“你是护士？”

例26

M：“大家都在这儿等着呢，就没有一个医生吗？”

“有的，但是医生在手术室。”

M：“就只有那一个医生吗？”

例27

在医院，一个病人等得不耐烦了。

M：“啊，受不了了，我都要死了！”

“不要担心，我们很专业的。”

M：“鬼才信呢！”

现在，参考一下针对以上例子的回答方式。

例1

M：“我希望我的下任老板和我一样。”

“为什么？”

M：“你看，我这么体恤别人，又这么有耐心，要是老板都像我这样该多好啊。”

“说得好听，不过我们还要看了才知道。”

M：“那就看看吧，你肯定也会这么觉得的。”

“没错，看了再说。”

例2

M：“人们应该互相信任。”

“完全同意，我真的很希望得到你的信任。”

例3

我正在给一个难缠的供货商打电话的时候，操纵者（同事）撞见我了。他并不知道我们谈话的内容。

M：“你这人还是这么蛮横啊！”

“我有时就是这样。”

M：“对你的同事可要注意咯。”

“不要担心我的同事。”

M：“有好几次都快打起来了吧？”

“我的同事从来没跟我说过这事。”

M：“也许，他们只是没有当面跟你说而已。”

“我相信我的同事。”

M：“好啊，那我们走着瞧吧。”

“你就不用操心了。”

例4

M：“你的流程不该按这个顺序来，也不要让负责人来监察你，因为她什么都不懂。我跟你保证……相信我的经验。”

“当然，但是我要向你说明一件事：在我生命中，我最在乎的事就是走好我自己的路，尤其是当我认为自己的道路和别人一样好的时候。”

M：“我还是可以帮助你。”

“你当然可以了。当我需要帮助的时候，一定不会忘了通知你的。”

M："好的，但是我还是要说出自己的看法。"

"不必担心，我会虚心吸取别人有益的意见。我这个人善于观察，喜欢思索，因此，到目前为止，我很少犯错误！"

例5

M："你知道维罗尼克和经理有一腿吗？"

"谁跟你说的？最近你是听了些风言风语吧？"

M："没有，但无风不起浪啊。"

"我可不是火上浇油的人，根本就没在意这些小道消息。"

M："啊！你可真不合群！"

"依你这么看，我确实不合群。"

例6

同事们想要加薪，推选卡密尔在会议上为他们发言，会议结束后。

M："告诉我，对于卡密尔的要求，你们有什么看法？"

"你认为呢？"

M："呃……不，我还是想听你们的看法……"

"好吧，既然你跟我提了这个问题，这说明你心中已经有了想法。那是怎样的呢？"

M："我啊，我认为她作为一个发言人，表现得差强人意。"

"你这种看问题的方式很奇特啊。"

M："她回避了一些问题。"

"依我看，既然你这么积极，还这么信任她，那当时你就应该勇敢地站出来，在会议上表达自己的看法啊。"

M："她才是发言人，我不应该违背她所做的呀。"

"这也就是说，卡密尔的确是唯一的发言人，她面对的是我们公司的决策层，我们不应该插足这次会议。所以你要扮演好自己的角色。"

例7

操纵者嘲笑她的同事塞维尼，认为她长得就像一面鼓。塞维尼从房间冲出来的时候，撞到了门上，差点儿就哭出来了。看到这一幕，我替她不平。

M：“哎！我只不过说着玩罢了！她太敏感了！”

“说着玩？但你是唯一一个知道这个游戏规则的人，此外，你也是唯一一个在玩的人！”

关于接待方面的（行政、医院行业）：

例8

M：“话说，我总算看见你了，你在我之前，先帮那几个人办事了（谎言）。”

“那些人排队的时候就站在你前面。”

M：“没错，是这样。但是大家都觉得你有种族主义。”

“先生，这只是你个人的看法吧！”

例9

M：“你不想帮我这个忙。你有种族主义。”

“不好意思，现在似乎是你在区分种族吧，夫人？是你吧！肯定不是我。”

例10

在分配住房的部门。

M：“如果我是外国人，要想得到一间不那么贵的房子，是要等很久的吧？”

“我可以告诉你，我完全可以揭穿你的诽谤，不要说这种话来自寻烦恼。”

M：“那你就是要帮我的忙了。”

“我要做的就是做我应该做的。”

例11

M："公务员自以为高人一等！"

"你想要我怎么回答？"

例12

M："我感觉你在这儿并没有怎么努力工作，我不过是让你办一点儿小事！"

"你只看见了事情的一部分，会这么想也很正常。那么，你想要我为你做什么呢？"

例13

M："你果然是个公务员啊！"

"看上去你为此很苦恼啊。"

例14

诱惑性的挑逗。

M："你今晚什么时候下班啊？"

"某个时候（微笑）。"

M："此话怎讲？"

"也就是说，很遗憾，我没有必要回答你这个问题。"

M："太遗憾了。"

"谁也不能总是百发百中吧！"

例15

操纵者没有得到自己想要的东西，恼羞成怒，开始打出恐吓牌。

M："报上名来。"

"不如告诉你个更好的解决办法：给我的负责人打电话。"

例16

电话铃声响了四声以后，你拿起了听筒。

M："你在干什么？这儿没人是吧？"

“你就放心吧！我在工作呢，办事窗口的其他工作人员也在工作（有礼貌地）。”

例17

M：“你醒醒！是时候开始工作了！”

“太走运了！您来了我也就有事做了（微笑）。”

例18

M：“还好吗？你不会累垮了吧（讽刺）？”

“您真是太关心我了，我会坚持到最后一刻的。能为您做点儿什么（微笑）？”

例19

M：“你的工资就是我们纳税人的钱。”

“你说得有道理，那你也一定知道，你不是唯一一个享受公众利益的人。”

例20

他错过了约谈的日子。

M：“我有权利进行约谈。这里是公共服务的部门！”

“先生，我明白你的意思。你是有权利约谈，每个人都有这个权利。现在，问题并不是有没有权利，而是您应该在哪一天来。”

例21

M：“这我绝不能接受。我告诉你，我要写信给经理。”

“那就请你写信给他好了。”

例22

在医院的急诊室。

M：“你先给这些人办手续，这是为什么？”

“因为他们确实需要优先急诊。”

M：“优先，优先。我懂了，就因为我是黑人，是吗？”

“医院里的优先急诊跟你是白人还是黑人没有半点儿关系。”

例23

病人（操纵者）夸大了自己的病情，希望给别人增加压力，最终获取一些不正当的利益。

M：“你都不知道那是什么感觉！”

“事实上，穿一件白大褂的人也是会生病的。”

例24

M：“我都要断气了！”

“如果真是这样的话，我们不会把你抛在这儿的。”

例25

M：“你是护士？”

“如假包换。”

例26

M：“大家都在这儿等着呢，就没有一个医生吗？”

“有的，但是医生在手术室。”

M：“就只有那一个医生吗？”

“不是，但每个人都有自己的专长。我不希望因为您有肺病，就把您送到一个妇科医生那儿。”

例27

在医院，一个病人等得不耐烦了。

M：“啊，受不了了，我都要死了！”

“不要担心，我们很专业的。”

M：“鬼才信呢！”

“我建议你还是相信为好。”

夫妻生活

例1

M："你这套衣服是怎么回事？看上去像个小丑。"

____

例2

操纵者自己做错了事，反而责怪爱人。

M："你总是丢三落四的。"

____

例3

M："想想吧，你的妹妹有足够多的钱，能够给自己刚出生的孩子一份嫁妆，但每一次她和她丈夫过来吃晚饭的时候，从来都不屑给我们带点儿什么东西！"

____

现在，参考一下针对以上例子的回答方式。

例1

M："你这套衣服是怎么回事？看上去像个小丑。"

"太好了！那你今晚去马戏团看我表演吧！"

M："不，我开玩笑的。"

"我也是开玩笑的，我不想要经典的装束，而想要一种比较有趣的打扮。"

例2

操纵者自己做错了事，反而责怪爱人。

M："你总是丢三落四的。"

"我有时候的确是这样的。但幸运的是也没那么严重，不然的话，我

们现在肯定还在困境中呢。”

例3

M：“想想吧，你的妹妹有足够多的钱，能够给自己刚出生的孩子一份嫁妆，但每一次她和她丈夫过来吃晚饭的时候，从来都不屑给我们带点什么东西！”

“这也算一个你不满的理由？！”

M：“当然算，而且还是一个重要的理由，甚至是最重要的一个理由。但是，如果你真那么天真，那你想做什么就做什么吧！”

“我知道该怎么对自己的妹妹，你就不要操心了！”

第十五章 相信自己的道德与智慧

——学会抛开操纵者的评价肯定自我

通常情况下，操纵者的受害者一般都是那些不自信的人。他们很少在意自己的需求，所做的一切都是为了给别人留下一个好印象；他们想成为“极其慷慨友善”的人，这样别人就不会觉得他们“自私自利”；他们为了不麻烦别人，从不会向别人提任何要求，做什么都十分低调，害怕“打搅”他人；他们不敢拒绝别人的请求，觉得别人会因此认为他们“不近人情”“没有感情”或者“让人讨厌”。从行为角度上看，我们称其为“消极的人”。

在消极的人中，我们可以找到那些羞怯的人。他们是一些很善良的人，随时准备帮助或者取悦他人，不管他们在同一时刻是否也有自己的需求。问题的关键在于他们忘了自己。在很长的一段时间里，他们都不能发展自己的人生。同样，他们很少能够拥有更为具象的人生目的。如果在一次应聘中，面试官要求他们谈论自己积极的一面，会让他们很不安（说出自己的优点=把自己呈现给大众=自夸自傲=令人厌恶）；当然，他们因此

就很难吸引面试官的注意。以上只是消极情绪带来的一个后果。

要辨别一个消极的人并不困难。也许你就是其中一员——至少有三分之一的人都有消极的一面。如果你能很快找出那个消极的人，那么操纵者也能！他们会利用别人的消极特点……

对于那些不太会肯定自己价值和不敢自信地面对他人的人来说，相信这个章节的内容会很有吸引力。

让自己更理性，而不是那么情绪化

在一个人的人生中，情绪诱发了一切行为。但事实上，是你的思想观念、你的信仰、你的原则构成了你的情绪。

自信的人和消极的人之间最大的区别就在于：他们的观念和信仰完全不一样！一个肯定自我的人为了达到自己的目的，参照可能出现的危险因素，清楚、真诚地表达自己的需求、拒绝以及情感，而不会贬低他人。消极的人则总是看到一些根本不存在的危险因素。他们用一种非理性的方式预见这些莫须有的负面因素，因此暂时丧失了理性行为的能力。

非理性的思想

X女士回到家之后，开始做家务。这时，她意识到她的丈夫迟到了45分钟（在这个例子中，丈夫回家的时间并不固定）。当她到了窗户边时，突然心跳加速，呼吸变得困难，因为她平时可以从窗户看到丈夫在楼下停车。她变得很紧张，因为一直没看见丈夫的车回来。她的注意力完全集中在了楼下的车位上，根本没办法去做其他事情。此刻，焦虑和担忧也侵袭着她。她太焦虑了，以至于刚回到客厅，就又立刻回到了窗户边。是什么让她产生了这样焦虑的情绪呢？就因为他的丈夫迟到了45分钟？她想一定是这样的。看上去的确是因为丈夫的迟到，她才变得这么疯狂地担忧。

Y女士也遇到了同样的情况。她的丈夫没有迟到的习惯，但是也没有严格的回家时间。然而，Y女士非常冷静，决定给一个朋友打电话，聊聊她们最近的假期。

面对相似的情况，为什么两个女士的反应不一样呢？X女士声称，她这么担心完全是因为她的丈夫。如果丈夫没有迟到，那她根本不会这样。她说自己之所以担心是因为她很爱自己的丈夫，害怕他出了什么意外。Y女士也很爱自己的丈夫，但是她并没有担心他的晚归。爱情并不能解释二者的不同反应。造成差异的原因在于二者不同的观念体系。

X女士立刻就想到丈夫可能出了意外。她有意识或者无意识地认为，丈夫晚归的唯一解释就是发生了意外。Y女士并没有这么想，她更倾向于认为丈夫可能在处理工作，或者堵在路上了。她最初根本就不会有那种疯狂的焦虑。

这个例子告诉我们，一般情况下，并不是事件本身引发了我们的情绪，而是我们对于事件的理解。大部分的人都深信，他们的愤怒、害怕或悲伤（他们只想到消极的一面）都是由外在的事件或别人的态度引起的。然而，实际上我们内在的看法（有意或无意的话语）诱发了我们大部分的情绪状态。认知科学专家将这种看法称为“无意识思想”“自动语言表达过程”或者“认知力”。比如“他一定是出了什么事情（言下之意：一场严重的意外）”“我永远都到不了那儿的”“我到时候一定会结结巴巴说不出话来的，太糟糕了”“如果我拒绝了，那我就是个笨蛋。我不会那么做的”“这种倒霉的事情只会落在我头上”“这是我的错”“我本来不应该作这个决定”，等等。

由于人们并不总是会意识到自己的这些观点和思想，或者人们觉得自己的观点就是绝对的真理，因此这些想法能够深刻影响他们的性格。就这样，一个人可以变得焦虑、羞怯、消极、完美主义、悲观厌世，而且会产生严重的罪恶感……我们是不是常说“我天生就容易焦虑”？你难道不觉

得那些焦虑、害羞或者消极，其实并不是天生的吗？是我们的观念、想法和信仰让我们变得焦虑、害羞……如果我们无意识的想法常常引起我们的焦虑性格，那么我们真的就成为了那个“性格很焦虑”的人。

这些认知能力（灾难联想；要么得到一切，要么什么都不要；武断的判定；贬低，等等）同时导致了另外一个结果：它们立刻就引起了负面情绪。然而，情感并不是无害的。情感引起神经的反应也就是生理的反应，这就是压力造成的身体反应。这些反应可能立刻就会呈现，比如心跳速度加快、呼吸急促、发抖、喉头干涩或者说话的时候舌头打结、流汗、脸红、哭泣……每个人都可能有过这些经历。这些初期的现象可能会慢慢发展，变成一些更为严重的症状，比如睡眠问题、消化问题、头痛（偏头痛）、血管堵塞、呼吸沉闷、皮肤病等。为什么只是一个想法，就会引起这些反应呢？答案是，因为头脑（器官）分不清楚真实与想象出的事情。

现在，闭上眼睛，想象一下当你还在半睡半醒之时，一条蛇或者一只蜘蛛沿着你的腿慢慢爬上来。马上注意一下你的反应。还未等到它爬到大腿根上，你的肌肉就已经很紧张了；你的手指开始抽搐；你做了一个恶心或者惊恐的表情（根据你对那个昆虫的看法而定）。恐怖症患者非常了解这种情形。一个害怕乘电梯的人会对自己说：“天啊，要乘电梯啊。它肯定会坏的。太恐怖了，我会被闷死的。”虽然电梯运行得很好，但是他还是有意识地避免搭电梯。此外，即便是在一个坏了的电梯里，也从来没有人会被闷死。

千万不要小看思想的力量。它会影响你的情绪、你的生理状况以及你的行为。

X女士因为丈夫迟到了45分钟就陷入了疯狂的担忧中，认为丈夫可能遇到了什么意外。就在这个时候，她10岁的儿子在客厅里嚷着要跟妈妈背诗歌。那她是怎么做的呢？她已经被焦虑淹没了，烦躁地吼道：“现在不是时候！你没看到你爸爸还没有回来吗？”她的行为变得反常（对无辜

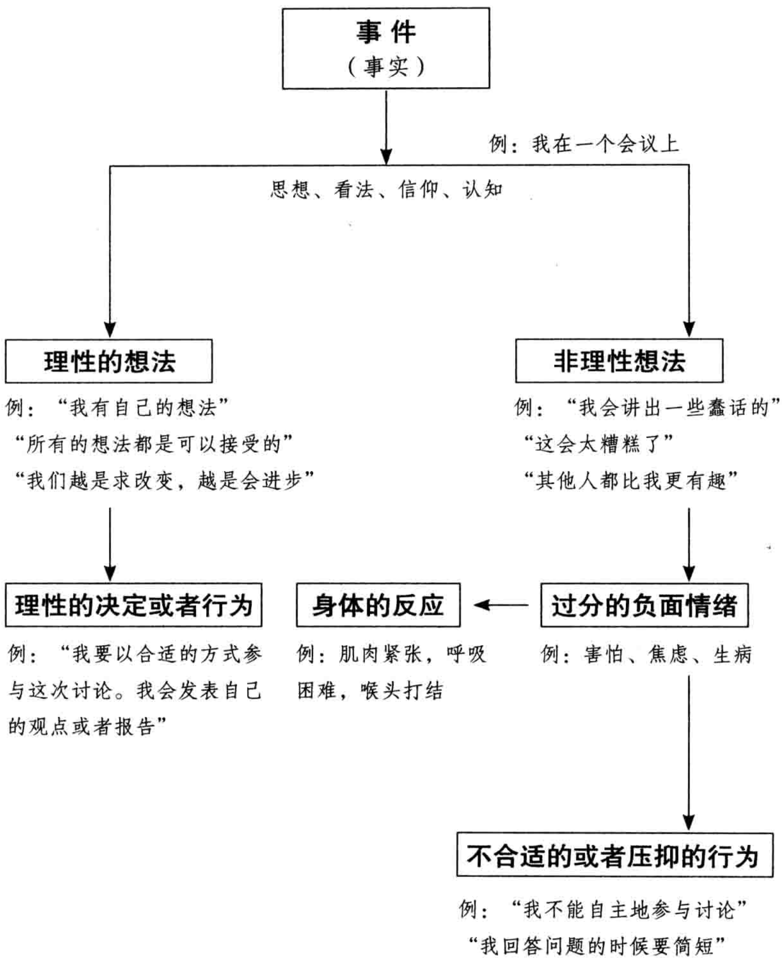
的儿子非常凶）。所以，当你的心情紧张时，你的行为将会非常不合时宜或者不合情理，表现得非常压抑。因此，在开会的时候，某些人就会这么想："其他人要比我更有教养，更加聪明。我会说出一些蠢话的。我不应该在公众场合出错。我会变得完全是个笑话。我是个没趣的人，因此我说不出什么有趣的话。我说什么并不重要。"就这样，我们产生了害怕的情绪（害怕说出蠢话，害怕被评价，害怕低人一等，害怕这一切立刻发生）。这些都妨碍了你自主地参与会议和讨论。其结果便是，压抑自己。

阿尔伯特·艾利斯是美国的一位心理学家，他按照时间顺序形象化地描述了以上那些过程。（见210页）

实际上，我们言语中的负面认知是一些非理性的想法，它们并不符合真实的情况。它们有可能来自于我们小时候接受到的一些观念和想法。大部分的认知都是来自我们的经历、接受到的语言信息或者父母的行为。这些观念根深蒂固，尽管它们总是让我们受很多苦，我们仍很少会质问它们。幸运的是，如果我们多下工夫，好好学习如何面对真实的想法，还是有一些行之有效的方法的。认知疗法和阿尔伯特·艾利斯的合理情绪疗法的目的，正是让我们学会这些方法。

艾利斯的图解

（伊莎贝尔·那扎尔-阿卡改编）



合理情绪疗法

阿尔伯特·艾利斯是一位心理学家，同时也是心理治疗医生，他提出了合理情绪疗法（S.R.E[①]）。从1958年开始，他从治疗学的角度研究了这个理论。其实，他的这种观点并不是全新的，早在公元前300年的禁欲主义运动期间就已经存在类似观点。在艾比赛特以及马克·奥雷拉（公元1世纪）的文献中，也曾多次出现这种观点。这是一种哲学观点，现在它成为了一种治疗学理论。

顾名思义，“合理情绪疗法”是一种治疗方法。它由以下几个部分构成。

首先，观察你的行为，迅速找出你那些不合适或者不合理的行为（比如：不敢提出要求或者不敢拒绝他人）。

第二，找出不是你自己的情绪（也可能存在多种不同的情绪）。大胆地指出来，不要觉得羞耻。跟其他所有情绪一样，它也是人性化的一种方式（当然，也是兽性化的）。不管怎样，这种情绪确确实实地淹没了你。如果我们希望改变，那就不要有任何隐藏，详细地记下所感受到的情绪。我是不是感到不快、忌妒、脾气暴躁、被人看不起、伤感……问题是：“我那个时候感受到了什么？”或者，你可以这么问自己：“我那段时间具体有什么感受？”

第三，想象你当时想到了什么。这一个步骤和上面一样，一定要诚实地面对自己，千万不要责怪自己，觉得好像在窥视自己的内心。如果这样令你很不开心或者觉得这个方法十分愚蠢，那你要知道，非理性的思想观念才是真的愚蠢。不要忘了，尽管这些非理性的想法十分愚蠢，但它还是会出现在你的头脑中，而你必须作出反应！如果对于同样一件诱发事件，

① 英语中为RET（Rational-Emotive Therapy），法语中为S.R.E(Stratégie-Rationnelle-émotive)。

你出现了两种以上的想法或者观念，最有效的方法就是立刻记录下来，我们为这个步骤准备了纸张和题板。不要遗漏任何一个字。如果你心里想着“假如我拒绝了，她会生我的气”“她再也不想见到我了”“她会恨死我的”，就要准确地记录下“恨死”“再也不想”“见到我”以及“她会”这些字眼。这非常重要，因为正是这些字眼让你不敢拒绝他人。如果你这么想，“假如我拒绝了，她可能会生我的气”，效果就会完全不一样。一旦你详细地揭示了你的认知，就可以开始我们的合理情绪疗法了。

合理情绪疗法在于让人们理性认知，改变自己的非理性观念。整个过程是心理意义上的改变，但是它也涉及了情绪方面的改变。该怎样面对固有的观念呢？答案是，通过一个客观的问答系统。在这里，我们指的并不是从“完全消极”到“完全积极”的观念转变。也不是让你消除以前的负面观念，告诉自己“我不应该这么想”。这种严格的禁令和尊重自己的观念是不一样的。一方面，那是你在那个时刻自己的想法；另一方面，你又引起了另外一种负面情绪——罪恶感。你最好这么想：“我最好还是换种方式思考一下。”即使你最终还是没有改变自己的想法（甚至在使用了合理情绪疗法之后），也不能算一个悲剧。你这次已经做得很好了。

在合理情绪疗法中，我们提出了一些问题，看一看下面的句子，它们并没有排列顺序，你可以自己选择搭配。面对某些认知的时候，有些句子可能没有用处。

· 我到底有几分相信它（0—100%）？

· 那么，这件事到底有几分是真实的？

· 有什么能够证明呢？

· 还有没有其他原因能够解释这件事情？

· （列举其他可能性）这些可能吗？

· 谁说了这些？

· 他（她）为人可信吗？

- （接着）为什么他（她）这次说得有道理？
- “我们”指代的是谁？
- 当提到“人们”或者“我们”的时候，我是否会特别地想到某一个人？
- 实际上，我这样做到底有哪些风险？
- 这些风险是真实存在的吗？
- 最差的情况会是怎样的？
- 那又怎样呢？
- 总是这样吗？
- 从来不这样吗？
- 所有的人都这样吗？
- 无论如何都是这样吗？那我怎么做呢？
- 这句话或这件事是不是说明了另外的事情？
- 有没有法律法规约束我，让我必须这么做？
- 我是不是必须这么做，还是说这么做会好一些？
- 我真的还是一个什么什么样（形容词）的人吗？
- 我做这件事情真的是迫不得已的吗？
- 那是真的吗？
- 那种事情经常发生在我身上吗？
- 这件事真的是灾难性的或者非常糟糕的吗？
- 如果最坏的事情已经发生了，那我怎样选择才能控制破坏的程度？
- 我怎样才能确认别人的观点和想法呢？
- 这对我来说价值几何？
- 同样，这是否会让我质疑自己的价值？
- 为什么我会对那件事情作出那样的解释，为什么我会这样联系？
- 它们造成的结局是否完全一致？

· 是否因为这件事情过去发生过，因此这件事情将来就注定会发生？

· 这符合了什么自然准则？

· 我怎样才能相信自己的未来？

……

每一个问题都是根据前一个答案形成的。在合理情绪疗法的过程中，不要兼顾其他的工作，以免分心。当你感觉到自己没有那么多负面情绪的时候，可以对自己提出最后一个问题：“现在，我到底有几分相信它（0—100%）？”你会发现，你那些非理性的信念已经减少了很多。你会重新肯定自我，你的行为也会呈现出一种完全不同的方式。你不会再受到折磨，而将选择一种更为幸福的生活方式。

操纵者是如何利用传统道德观念的

操纵者最强有力的武器之一就是：社会承认的传统观念以及他们在你身上很容易就发现的那些信念。

大部分的操纵者都没有意识到自己待人接物的态度，因为他们自己同样怀有大量惊人的非理性认知，以及一些早已建构好的原则。他们并不是每次都会把这些认知用于自己身上，但一定会运用到他人身上（他们的言论、行为可能与自己的认知完全相反）。下面就是他们经常运用的几种认知：

· 应该了解一切。

· 不应该犯错误。

· 绝不应该表现出自己的无知。

· 应该向他人展现出自己良好的教养、智慧、幽默。

· 在任何场合都要有存在的价值。

· 人应当完美无缺，否则我们就什么都不是。

· 只有傻子才不会改变主意（与之前提到的理论刚好相反）。

· 当我们投入一件事情的时候，应当掌握绝对的话语权。

· 绝对不能忘恩负义。

· 如果我付出了，那我一定要求回报。

· 人们应当在没有任何帮助的情况下证明自己的能力，否则就是毫无价值的。

· 在任何情况下都应当慷慨大方，否则我们就是自私自利的。

· 在任何情况下都应当为人友善、和气，否则我们就是道德败坏、麻木不仁或者暴躁易怒的。

· 谁都不应该待我不好。那是绝对不能忍受的。

· 如果谁对我恶言相向，那他一定要受到惩罚。

· 每出现一次错误，都能够证明他不可靠。

· 我总是有道理的，其他人都应该知道这点。

· 如果有人抱怨，那就是他们的错。

· 我在任何情况下，都有权利给出自己的意见。

· 避免生活中的困难要比面对它容易得多。

· 如果人们够聪明，就应该懂得我那些言下之意。

· 人们总是应该作出正确的决定，否则我们就是愚蠢的。

· 不管家人提出什么要求，都应当满足。

……

其中会有相当一部分的认知和你的认知一致，尽管这些认知都是错误的。这就解释了为什么操纵者能够对你产生如此大的影响，能够带给你如此强烈的情绪反应！如果一个家人（操纵者）向你借一笔钱，而你不能（或者不愿意）借给他，他就会提醒你这一认知：“我再怎么说都是你的哥哥！”言下之意：“不管家人提出什么要求，都应当满足。”如果你已经深信这条认知，就好像那是世界的真理，那么你的情绪一定会有很大的

波动，会产生罪恶感，因为你没能够遵循这条原则。就这样，操纵者会让你做一些你不愿接受的事情。

你最大的弱点就在于“害怕别人的评价（特别是操纵者对你的评价）”。对于操纵者来说，如果你不是纯白，那就是纯黑。当你觉得自己不够完美的时候，如果你把自己当作一个可怜的人，或者当你不能完全将自己的时间奉献给他人，你觉得自己就是个自私的人时，你就已经掉进了自己设下的陷阱里。操纵者只是利用了这个陷阱，而且这一招还很奏效。他只需要说出：“你这人太不够意思了。既然你没有孩子，那你星期六的时候就完全可以代我上班啊！”如果在任何情况下，你都害怕被人说成“不够意思”，那么你就会倾向于放弃自己的计划，去满足别人的要求，符合那个“够意思”的形象。你已经有了那些认知，操纵者只不过给了你一面镜子！如果你努力让自己不去理会这件事情，不去满足操纵者的需求，那么接下来，你可能就会产生罪恶感，身体上也会出现疾病。因此合理情绪疗法可以帮助你让一切回归正常。“我真的是那种‘不够意思’的人吗？我是否曾经对别人做过一些很友善的事情？是经常做吗？我的同事选择养孩子，我应该对此事负责吗？就因为我没有孩子，这周六我就无权做自己的事情吗？就因为我没有孩子，我自己的需求就没有他人的需求重要吗？那这样说来，她是否尊重我的需求呢？如果我自己都不尊重自己的需求，那她会尊重吗？”

最后再举个例子。当结果并没有达到操纵者预期的时候，他们会责怪你没有作出正确的决定。如果你自己也十分气馁（因为你一直深信“人不应该犯错误；不完美是不可忍受的；人们总是应该作出正确的决定”），操纵者就找到了他们攻击的目标！他们会在这件事情上添油加醋。

实际上，一个决定没有好坏之分。面对两个或者三个选择的时候，要作出一个决定确实很重要。根据时间和成效标准（时间和目标明确），我们作出了一个决定。然而，不能保证我们的决定绝对能够达成最终的目

的。没有人能够绝对控制未来，因为不确定的事件可能会阻碍预期的进展。

比如说，如果你应该去里昂参加一个培训或者一次研讨会，而你住在巴黎，那么除了乘飞机以外，你有两个选择：开车或者乘火车。想象一下，你最好的朋友住在格勒诺布尔，你已经有一年没有见过他了。因此，你觉得如果自己开车的话，去找朋友相聚也容易些，还可以在他那儿住上一晚。这样，你自己开车的话会非常愉悦。此外，想起自己有可能去拜访朋友，你便在很大程度上接受了油费和过路费的开销。

你独自一人坐在车里，听着喜欢的歌曲，你的驾驶技术也很好，一切都影响不了你。在这些条件下，汽车给了你更大的自由，因为这种方式不需要遵守固定的乘车时间。考虑过开车的优点和缺点之后，你决定不去搭火车，而是选择自己开车。作了这个决定之后，你就给朋友打电话通知你的行程安排。对于你的到来，他也表示非常开心。

然而，两天以后，你的朋友打电话给你说要取消会面，因为你去的那几天，他刚好因公务必须离开格勒诺布尔。因此，你又重新开始思考你的乘车计划。实际上，你早先已经确定，尽管开车的花费高昂，但是与朋友会面也非常重要；但是你选择开车的最主要因素消失了，现在你没有任何理由在里昂附近走动，因此，你承认搭乘往返的快速火车（TGV）会更快速、更安全、更经济。就这样，你决定在研讨会的第一天一大早就去乘火车，这样可以赶上开幕式。

不幸的是，火车开到一半的时候就停了。因为路过的那个地区的铁道部门罢工，火车不得不暂停：那些铁道部的罢工员工占据了铁道。这是没法预料的突发事件。你在那里堵了3小时20分钟。你现在已经确定，你至少错过了上午的研讨会，因此感到很紧张。就在那个时候，你心中有个声音说："我太蠢了！我就不该乘火车的。我应该像我当初想的那样选择自己开车。我真是太笨了！"因为没有作出一个正确的决定，你产生了罪恶感。

在你继续自责之前，想想第一个问题："我怎样才能知道哪一个才是

正确的选择呢？”

第二个问题：“是什么事实或者事情让我觉得我作出了一个糟糕的决定？”

第三个问题：“这个事实或者事情是发生在你作决定之前还是之后？”

第四个问题：“我是不是很可能预料到那件事情？”

第五个问题：“谁说我本应该预料到那件事？我有能力预知未来吗？或者我有能力控制他人以及外界的事情吗？”

以上这些就是自动问答，得出的答案也是客观的。它们可以帮助你有效地分析情况，让你不要那么自责。因为实际上，你根本就没有犯下那个错误。

事实上，如果作决定的时候考量了支持和反对意见，你的选择就经过了严密的分析，你的反应就不会冲动而不经思考。在我们的例子中，你经过了两个步骤。每个步骤都是以一个不同的决定结束。为什么呢？因为你那个时刻拥有的信息发生了变化。你只能依据当前的多种信息，而绝不可能依据未来的信息作出决定。“预知”未来的结果只是一次概率的计算。我们说这个决定是“正确”的，并不是根据它带来的结果而定的，而是看它的结构是否合理。有些人因为害怕出现意外事故，从来都不喜欢乘火车、乘飞机、开车。他们深信如果乘火车、乘飞机、开车的话，很有可能碰上重大问题，从那一刻开始，他们对概率的计算就已经出错了。在他们心里，这些事情发生的可能性如此之大，以至于他们决定不会使用任何一种相关的交通工具。事实证明，每天有上十亿个小时的旅程，而火车、飞机、汽车的意外事故是很少见的。之所以说你之前的那些想法都是不合理的，是因为你并没有考虑到具体的事实以及周围的客观环境。由于这些非理性的想法，很多人都作出了“错误”的选择。最终，他们的自由空间越来越小，直到最后“没有选择”！

分析你所作的那些“正确的”或者“错误的”决定，将它们融入到你的日常生活场景中，不要对那些不可预见的负面结果负责。有些人害怕不能达成完美的结果，因此从来不敢作出决定。这种人通常都不会有新的、令人瞩目的经历。所以，要成为会作决定的人。尽管已经经过深思熟虑，但还是可能存在一定的风险，因为我们很难控制外界的因素（比如天气）。

而操纵者会忽略这一事实，责怪你没有完全预料到事情的发展。这时应冷静地反驳他，问他是否已经预见了这种阻碍？如果他的答案是肯定的，那继续问他，为什么他事先并没有告诉你，或者他怎么就能够如此肯定地知道呢？如果他真能回答出你的这些问题，那他就一定是我们这个星球上独一无二的完美人才了！

拒绝是一种技术活

知道如何拒绝是肯定自我的一个最为重要的因素。这并不是说一个自信的人总是会拒绝任何人、任何事情。刚好相反，如果确有不便，自信的人会以更为真诚可靠的方式向你坦白；而当他答应的时候，他心里想的就是要言而有信。消极的人经常作出承诺，但心头想的却是拒绝，因此你就会感到十分沮丧！

敢于拒绝

当你不想做某件事情的时候，是什么阻止了你拒绝他人？

有以下几个原因：

· 害怕别人说你自私自利、毫无人性、缺乏能力、麻木不仁、品行恶劣、不辨是非、忘恩负义，等等。

· 害怕伤害别人、惹怒他人。

· 害怕失去一个朋友或者丢掉一份工作。

· 害怕别人再也不会帮助你。

· 害怕争吵。

· 尤其害怕别人不再爱你或者不再欣赏你了。

害怕也是一种情绪。在这里，你预见了以上的一种可能性，因而产生了情绪。别人可能看不起你，你可能失去友谊，可能引发争吵，等等。但是，这些可能性真的存在吗？换句话说，这些预见的可能性到底有几个真的会变成现实？第二个问题：如果事情真的像你预想的那样，那么结果会是怎样？这两个问题有利于消除你的恐惧心理。

“她会觉得我这人不太友善。”

“如果我拒绝了他，我们一定会大吵一架的。”

“这个周末我应该给她代班，否则当我需要换班的时候，她肯定也不会帮我了。”

“他们曾经帮助过我，因此不管他们提出什么要求，我都不能拒绝，否则就是忘恩负义了。我不想让别人把我当作一个无情无义的人。”

以上这些话基本都是潜意识里冒出来的。然而，你只需要问自己，当你不想做的时候，为什么就不能拒绝他人呢？当你头脑中的想法十分确定的时候，它们就会产生类似害怕的情绪，从而妨碍你作决定。你的大脑中记录了一个你编造的事实，完全是虚构的，但是你自己却深信不疑。每一次遇到类似情况，这些想法就会自动与那些负面的结果相连接。大脑为了避免以上想象出来的负面结果，就会妨碍你发出正确的指令。

为了预知和避免一个真实的危险，恐惧心理还是很有用处的。可当危险并不存在，或者危险系数很小，几乎没有意义的时候，恐惧就变成了一种令人心烦的、压抑的情绪。

举个例子，隔壁村有一位上了年纪的老太太，无论在一周的哪一天，她都习惯随时打电话给你，要你帮她采购一些东西。你有一辆车，但是要

开车15公里去超市买东西。这样的事情持续了几个月，你从来都不敢拒绝她，尽管有时候你前一晚才刚刚为自己采购回来。一方面，老太太的请求超出了你的计划；另一方面，虽然你已经很累了，却仍不得不再去一趟超市。但是你还是服从了，为什么呢？

“为了帮助别人！”

帮助别人会怎样呢？

“是件好事啊，何况助人为乐嘛！”你这么回答道。

那你在为这位老太太做了这一切后，真的感到快乐了吗？

“老实说，没有。刚开始的时候，我并不在意，但是现在它变成了一项沉重的杂务！”那你为什么还要继续呢？

“……我不知道怎么向她开口。或者说，我真的不敢跟她说。”

为什么呢？

“我害怕她会生气。她已经上了年纪。而且，我的丈夫跟她相熟，因此我不想……因为一件小事就闹得大家不愉快！”

我们来分析一下，你的基本观念是这样的：“应该帮助别人，而且我们应该觉得快乐。”然后，这两个观点支撑了你的行为：“停止已经建立的习惯会让老太太不开心，所以不应该这么做，尤其是老太太已经那么老了”，以及“如果我跟她说了实话，我的丈夫和她就会因为我而吵架”。其实，这些问题根本就不存在，而且根本就无所谓！通过提出“为什么呢”以及“那又怎样呢”这样的问题，你能够发现到底是什么阻碍了你，让你不敢开口拒绝。继续对照你的观点和事实之间的区别。

我们来举例子说明：

1.帮助别人总是对的吗？

通常情况下，没错。如果长期帮助别人，那可能就不是对的了。在这里，老太太没有其他的选择，只能向他人求助。

2.在帮助别人的时候，我们总是应该感到快乐吗？

快乐是一种感觉。我和你都不能绝对控制自己的感受。就好像爱情一样……如果你爱上了一个“对你不好”的人，那你能做什么呢？也许你会多想想他身上的缺点，希望自己讨厌他。但是明明感到痛苦却要创造愉快，就要难得多，不是吗？

3.谁说帮助别人的时候，我们就应当感到快乐？

如果你愿意的话，说那是《圣经》里的理论也可以。如果这是一条全球通用的法则，我们就不会提出这个问题了——那它就是一个很明显的事实。如果提供帮助让你变得十分沉重，那就不存在快乐了。

这三个问题应对的基本观念是：帮助别人是件好事，我们应当从中得到快乐。但我们提供帮助的时候，并不是每一次都会感到快乐，那么这些问题的答案显示，我们没有必要有罪恶感。

接着，你对自己说：“停止已经建立的习惯会让老太太不开心，所以不应该这么做，尤其是老太太已经那么老了。”

不应该这么做？我们总不可能百分之百地有空闲的时间吧？就因为请求你的那个人上了年纪，所以你的情况就不一样了？你自己的价值观也随之改变了吗？不管在什么样的环境下，只要面对的是年老的人，你就无法尊重自己的意愿了吗？如果真是这样，那么随着年龄的增加，我们每个人都可以倚老卖老了。那么，这种情况也就不能称之为操纵了？如果年老的操纵者察觉出了你在某个问题上的认知缺陷，那他就可以加以利用，大肆地从你那里获取好处！但是注意，在我们的例子中，老太太并没有过分地倚老卖老，她只不过是提了一个要求，而你从来都没有拒绝。她怎么会想到当自己通知晚了的时候，你会因为这件事情感到烦心呢？你面对的是一个年老的人，而你无法拒绝她，这个习惯性的想法让你掉进了一个陷阱。因此，是你的思想观念（而非提出要求的那个人）让你失去了自我的独立性。另外，谁说老太太一定会生气？难道就不可以用一种委婉的、不会伤害她的方式跟她解释清楚？还是你认为拒绝的方式只有强硬而干脆的“不

行”或者“不想干了”？具体说来，回答的方式上要注意技巧，我们称之为“部分拒绝”。我们现在来分析一下最后一种压抑性想法，然后就会详细地了解部分拒绝。

“如果我跟她挑明了，我的丈夫和她就会因我而吵架。”

他们真的会吵架吗？为什么你就这么肯定地预言他们一定会吵架？

我们来分析一下这个风险的可能性。想象一下，当你和丈夫拒绝老太太的时候，她火冒三丈。那么这意味着什么呢？思考一下吧。几个月以来，她一直请你帮忙，有时候你不得不跑两趟超市，你觉得十分疲惫，这打乱了你的计划……当你把这一切解释给老太太听时，她却生气了。这只能说明她根本就不在乎你的问题，她从来就没有考虑过你！她不尊重你！她关心的只是自己的问题：当她想要别人帮她购物的时候，就去要求别人。就是这样。

老太太真是这样的人吗？你认为，她真的是这么想的吗？

如果这个问题的答案是否定的，那么，她绝不会因为你的坦诚和你断绝关系，因为她会理解你的困难。如果你的答案是肯定的，那你还会如此在意这样的友谊吗？也许，这也是验证你们之间友谊的一个绝好的办法。

实际上，如果你向丈夫表露真实想法，而担心丈夫不同意，同样可以套用以上的观点。从现在开始，重建自我，让丈夫理解你的辛劳和你的想法。如果你尊重自己的想法，那别人也会尊重的。

学会委婉地拒绝

在三种情况下，我们必须拒绝：

1.你不能完全满足别人的要求。

2.你希望能够中断一种你不再满意的情况（或者你一直都不满意的情况）。

3.你完全不想满足的一个请求。

为了应对这三种情况，我们总结了三种比较好的拒绝方式，既可以表达自己的想法，同时也可以与对方维持良好关系（当然，这也要视不同的人和他们的请求而定）。

A.部分拒绝

部分拒绝在于详尽地表达自己可以同意帮助的部分，以及那些我们可能无法满足的部分。这样我们一般会使用这样的句式：

“我可以……，条件是……”

“我同意……不过……”

“如果……我还是可以同意……”

如果一个朋友向你借车，但是你今天也需要它，最好不要直接拒绝，而是尽量看看有没有你能帮忙的，让他开心的同时，自己也不能受委屈（否则，你就高高兴兴地借车给他）：“我很想借车给你，但是你下午4点半之前必须还给我，因为我后面也要用车，好吗？”

你公寓的邻居会有几天不在家，请你帮忙照顾下他的猫。你也可以这样部分拒绝他：

“啊！当然可以啊。但是我还是希望小猫能待在你的公寓里，我会给它些吃的，也会常常去看它的。”

如果你仔细听这个答案，就会发现它根本不像拒绝，反而像是同意。要确定你的答案一定要以肯定的部分开始，然后加上否定的细节问题作为条件。当你帮助别人，展现友善的时候，你完全有权利提出自己的担忧，因为小猫可能在沙发上留下爪印，而你不想冒这个险。就这样，一切都解决了，达到了双赢的局面。这就是部分拒绝的原则，这种拒绝方式很常用。

B.建设性意见

建设性意见在于让对方感到情况已经变得有点儿麻烦，而你希望改变。

首先，试着了解对方这么做的动机。即使这件事已经给你造成了负面影响，他也仍坚持这个明确的要求，就说明他从中获取了利益。

接着，仔细地研究问题（日期、时间、行为），尽量避免使用“总是”“绝不”“不管怎样”之类的字眼。

然后，至关重要的来了，描述一下这件事对你的具体影响（浪费时间等）以及情绪上的后果（压力、疲劳等），多使用“我”这个字眼。

最后，提出一个令双方都满意的解决办法。

一般情况下，我们可以这么说：

“我理解……但是，当你……（这么做的时候），我就……（怎样），我有一个办法，这样我们就可以……”

建设性意见最重要的部分是在不指责他人的前提下，向对方解释此事对你的影响。你给了他一个机会，让他更了解此事对你的影响。因此，他就可以更好地理解你。建设性意见同时也是一个请求（请求改变一个方案或者一种行为）和一种拒绝（希望一直以来的情况能够到此为止）。

现在，我们回到刚才的案例，你可以打电话给那位老太太，告诉她：

“我想了一下我们购物的小习惯。我发现前一天刚刚去过超市，第二天你就刚好需要购物。因此，为了避免跑两趟超市，我认为你可以在星期五晚上或者星期六早上给我打个电话，告诉我你的购物清单，这样，我就可以一次性搞定。另外，如果我工作日的时候需要购物的话，我也可以给你打个电话，看看你是否也需要什么东西。你认为怎么样？”

这种要求非常简单，也不会伤害对方。你只需自己清楚这既是一个建设性意见，同时也是一种拒绝方式。

上面老太太那个故事是真实存在的，是我在重建自我的讨论会上通过一个培训生介绍后了解的。在分析了她的认知障碍（她的非理性想法和原则）之后，她开始使用之前提到的拒绝方式对隔壁村的老太太表明自己的难处。正是依靠上面那种遣词造句，她解决了问题，就这么简单。而且，

只有她自己知道她运用的技巧是基于对老太太的部分拒绝，以及要求改变现状的想法。老太太很高兴她能打电话过去，并且马上同意了她这个新提议。在这件事情的处理上，既没有出现争吵，老太太也没有生气。

C.完全拒绝

以下两种典型情况，不能部分拒绝，此时要完全拒绝：

· 你确实完全不能提供帮助。

例1

你的朋友要你陪他去火车站，但是那个时候你正好有个约会或者要开会。

· 由于个别原因，你并不想提供这种帮助。

例2

你不想借出你的书或者光盘。

在这种情况下，你应该先表示同情，理解对方需要解决自身问题的心情；向他简要地解释你不能帮忙的原因，或者说你要遵循某个原则，让你不得不提出拒绝；然后立刻建议对方一个解决方法，让他在没有你的帮助下仍然感到满意。你可以这么说：

“我理解你需要……但是，我……（不能或者不愿意），不过，你也许可以……”

你提出的解决办法必须包含在同一句话中，不要等到对方作出反应之后再说。

对于例1：

“我很想陪你去，但是我真的有一个重要的约会。你或许可以前一晚叫个出租车，或者问问另外一个朋友。”

在“重要的约会”以及“你或许可以……”之间不要有停顿。立即引导对方到一个新的选择上。总之，对他来讲，最重要的是能以较少的成本

准时到达车站。你并不是唯一一个能够提供这个帮助的人。其实生活本身就是这样。

对于例2：

“你说得有道理，这本书非常有趣。它是专家写的，但这是我们的问题。我有一个原则，就是不能出借自己的书，但是我会马上给你写一些参考书目。图书馆里也许有这些书；要不然，你可以去图书管理员那里预订这本书。”

你表达出自己的原则（个人原则），并不会有罪恶感。你有权利表达自己的需求。对于别人来说，可能就是不出借自己的车、房子或者晚礼服。这存在一定的风险（书页翻折、礼服弄脏、车子出现意外，等等），但是不要向对方说出这个，因为他可能会因此生气，或者认为他根本就不会损坏你的东西。

如有需要，要敢于并且善于正确地拒绝别人。再强调一次，拒绝是肯定自我的一个很重要的部分。显然，肯定自我并不仅限于知道自己不想要什么，而是要意识到并且表达自己想要的：融入一个陌生人的团队或一些话题；懂得自尊自爱；自我评估，意识到自己的价值；敢于并且知道如何反抗；完善自我；勇敢地面对他人；不要存有任何害怕和担忧，等等。这些都是肯定自我培训课程的基本要求。专家（行为疗法专家以及认知学专家）指导的心理疗法的课程，是为了更好地控制自己的生活，提出的最快速、最持久的方法。这些培训课程是分组（每组大约12人）进行的，需要持续几个月的时间。我真心地推荐每一个不够自信的朋友能够去参加这种课程。几个月的培训之后，结果就会令你震惊！此外，读一读参考书目中的作品，试着运用提到的那些原则。

在肯定自我的路途上，你可能会遇到两大困难：1.非理性的想法和信念；2.操纵者，他们甚至可以让自信的人失去平衡。在变得更加自信后，对于那些阻碍自己发展的所有人，你就都能坚定地拒绝，因此就更容易脱

身，并且可以更快地逃离操纵者的陷阱。所以，在对抗操纵者之前，必须获得一点儿自信。学习如何拒绝一个操纵者也是必不可少的内容。操纵者会在第一时间发现你缺乏自信，所以，不要让他们有机可乘。

利用重复法化繁为简

操纵者不喜欢别人拒绝他们的请求或建议。此外，由于他们并不是真的习惯反对的声音，所以，你并不会从你的拒绝中获取力量。他们的反应是立刻忽视它，再次重申自己的要求。由于你在他们第一次提出请求的时候已经清楚他们所说的了，所以你会反复声明你的答案。就在这个时候，事情变得复杂起来：操纵者开始用罪恶感、大道理、贬低或者威胁来控制你。一般说来，他们会狠狠地直击你的内心，用几句话就可以改变你的计划，怀疑你不尊重内心的原则。他们的目的是让你突然发现你并不是一个友善、团结的人，或者让你相信你还有其他糟糕的品行！如果你不提高警惕，他们就会把你关在自己的认知陷阱里；如果你不再拒绝他们，就会变成一个在战争中缴械投降的士兵。为什么？因为如果有人认为你不够完美、不够大方、在任何情况下都十分柔弱、不关心别人的困难、不够团结，哪怕仅仅是一个人的观点也让你难以承受！你的价值和你本人已经混为一谈。如果你拒绝他人的话，你就不再配得上那些优点了。

举个例子，有些人不同意伪装成粗浅的样子与操纵者交往，因为他们觉得自己是非常真实的人。为了不再忍受和操纵者的这段不理想的关系，而去扮演肤浅的角色，那不就等于承认自己是一个完美的伪善者吗？从理论上说，有些人就是这么想的。他们拒绝在任何人面前伪装，甚至在操纵者面前也一样。他们对任何人都不会区别对待。如果面对操纵者的时候，我们采取一些经过策划的、思虑过的、计算过的态度，那肯定有一个原因：如果你要保持完全的真实、透明或者和他们深入交往，那些习惯从

你这儿获取利益的人就会反过来攻击你！在操纵者面前拒绝伪装只有这个下场。

如果你的非理性想法和观念确实会阻碍你优先选择自己的利益，那些强迫你接受的操纵者最终就会囚禁你。就这样，他们利用你讨厌的一些修饰语或者言论来评价你。你的选择只有两个：要么妥协让步，使自己产生罪恶感或者担惊受怕；要么坚定自己的立场，利用心理学中确定自我的一种方法——“重复法”[①]。

重复法在于一直用同等的音量（不要增大音量）重复你的拒绝，直至别人接纳你的意见为止。在这个过程中要保持冷静，坚持己见，不要产生愤怒的情绪。

当你的拒绝很合理的时候，重复法会很有用处。肯定自我并不是要求你从此以后面对任何不满意的事情都一味地拒绝。不管是职业生活还是私人生活，只要生活在这个社会里，我们都有很多必须履行的责任、义务，有很多事情我们不可避免地要妥协让步。如果你利用重复法强硬地拒绝这些事情，那只会将自己置于糟糕的境地。只有当你感到有权利（人权）拒绝的时候，重复法才会有效。

看一看年轻的操纵者丹尼斯和他妹妹之间的对话。操纵者之前已经向妹妹借了一笔钱，在还没有归还的情况下，又提出借钱的事情。妹妹叫安娜，已经结婚了，还没有小孩。她知道哥哥丹尼斯是个操纵者，她长期以来都因此而受尽折磨。这一幕发生在安娜的客厅里，那时候她的丈夫不在家。丹尼斯开始提出自己的请求：

“我很高兴见到你，安娜。尤其是一想到你马上就可以帮我解决一个大难题，我就更开心了。”丹尼斯这样开头道。

“什么难题（警惕）？”

---

① Disque rayé，英语中为Broken record，心理学中翻译为“重复法”。

“税务局给我寄了一封挂号信，催债来了，我必须付出一大笔钱，可是我没有啊！”

“哦。”

“什么‘哦’？你就没有反应吗？”

“我知道了，你没有缴税。”安娜冷静地说（调整局面）。

“没错，我不能支付。当一个人是单身的时候，他们就非抓住你不放！”

“……”（这个请求并不是很清晰，安娜还没有猜到。）

“那么，我可能需要跟你借点儿钱，否则债务就会没完没了地缠着我。我可不想他们过来没收我的房产（要求尚且不算详细；有没收房子的风险，他成了受害者）！”

“一点儿钱是多少钱？你根本没说清楚（反操纵）！”

“我可能需要7000法郎。”

“7000法郎？对于我来说，那可不是‘一点儿钱’！”安娜回答道。

“是税务局要求我拿出那么多的啊。”

“鉴于你上次借我的钱没还，这一次真的很难借给你这么大的数额。我可以借给你500法郎，这样你可以暂时避免诉讼程序。还有，你下个月必须还钱给我，因为我刚好需要用钱（部分拒绝）。”

“500法郎？”丹尼斯失望地大叫。

“没错，只能这样了。”妹妹说。

“你觉得我要这500法郎够干什么的？”

“如果他们提出诉讼的话，至少这笔钱可以停止诉讼程序。7个月之前，我借给你了3500法郎，你到现在都没还，这一次，我只能借给你这么多。”

“你居然把一切都算得这么清楚！”丹尼斯试着开始攻击了。

“可是生活让我们不得不这样啊！”安娜冷静地回答道（反操纵）。

“一分一毫都算得这么清楚，你还真是吝啬啊……”

“好像吝啬鬼从来都不借钱给别人吧（反操纵）？”

“你至少帮我这一次吧，我怎么说也是你的哥哥（让人产生罪恶感）！”

“正是因为你是我的哥哥，几个月前，我才尽量给你凑齐了3500法郎（反操纵）。”

“我知道自己欠着你的钱。但是我的问题不在这儿，而是我现在需要钱！”丹尼斯发火了。

“你说得很有道理，但你要试着解决自己的问题，我同样也要考虑自己的问题。”

“但是你根本没什么问题！”

“你真这么认为吗（安娜并没有替自己辩护）？”

“没问题啊，你有丈夫，你们两个收入都不错。这跟单身的人根本不一样。”

“当然了！每个人都在选择一种适合自己的生活方式。没人阻止你像我一样，如果你觉得结婚以后什么问题都不会有的话，你大可以结婚啊。不管怎样，我已经告诉过你了，我可以借你500法郎，就这样。剩下的钱，你应该找别人借或者找银行贷款（反操纵，提出了另外一种解决办法，部分拒绝）。”

“可是500法郎根本不顶用啊！”丹尼斯坚持说。

“我可以借你500法郎，剩下的你到别处去借吧。”安娜再次说道（提出其他的解决办法，使用了重复法）。

“你可以借给我一半吗？就3500法郎。”

“这次我只能借给你500法郎。你可以去找银行解决剩下的问题，我相信你能处理好的。”安娜再次说道（重复法）。

“不！银行肯定不会借给我的，因为我的卡已经透支了！”

“那你就去找其他人吧。我已经借给你500法郎了（重复法）。”

“其他人不一样，他们不是家人。”

“家人也并不是只有我一个，况且我已经答应了借给你500法郎。你自己看着办吧，要还是不要（重复法）？”

“你这人怎么这么小气？”丹尼斯评价道。

“我劝你最好不要这么说，想想看，到底是谁借给谁钱（反操纵）？”

“你不是白给我的，是借给我的！”

“你不会是想我把3500法郎装进信封，再把7000法郎装进礼品盒里给你吧（反操纵）？”

“……”

“这次，我只借给你500法郎，并且下个月你就必须还给我。要不要随你。”安娜依然用冷静而坚定的口吻说道（重复法）。

“好吧。把钱给我吧。无所谓了，你一直都是这样！”

你可以发现，安娜在面对操纵者哥哥时，她的回应是坚定而没有攻击性的。通过坚持使用重复法，她避免了情绪失控，并且直到最后都能站稳立场。实际上，重复法的价值就在于不断地肯定自我。面对一个坚持的操纵者，我通常会进行4次重复。这种办法可以让你避免神经紧张或者恼羞成怒，并且可以让你免受压力的侵袭。最重要的是，在这几分钟里保持冷静和耐心（不要增加音量）。

第十六章 远离操纵者的好习惯

——其他一些可取的行为

我们之前已经提到过其他一些可取的行为，如果你和一个操纵者打交道（不能够避免和他接触）的时候，最好的主动反应就是中断与操纵者的正常交流方式。

因此，你采取交流的方式必须区别于习惯性的交流方式，甚至是与之相反的方式。关于反操纵的练习就是一个完美的例子。在某些情况下，还有其他一些有用的保护方式。

紧急停止一切和操纵者之间的捆绑关系

举个例子，如果5年以来，你已经习惯和操纵者一起去度假，那从今年开始，你就要决定和其他人一起去。然而，当你把这一决定告诉他的时候，他可能会决定跟着你一起去。他这个建议貌似合情合理。为了避免这种情况发生，你可以在最后时刻告诉他你的决定，或者当他问“你去哪

儿”的时候，你可以回答“我还不知道呢，再看看吧”。当他问你“什么时候出发”的时候，你可以同样表示不清楚具体的时间。操纵者对于这样的变化可能非常生气，而这肯定也是大部分人害怕他的地方。一定要保持自尊自爱，找一个有说服力的借口。比如你可以跟他说：“天啊！太巧了，安娜和我今年都不准备去海边。我们已经玩腻了，这次，我们两个要重新找个地方。”这样，在达到目的的同时，你表达的方式也显得很委婉。

在家庭中，存在多种束缚人的体系，尤其是当操纵者是整个家族的首领的时候。如果你能够意识到你的情况、行为，以及你碰见的人或者其他一些不合理的干涉；如果你的操纵者每天都给你打电话，或者要求你给他打电话逗他开心，让你很苦恼或很疲惫，那就渐渐地停止这一行为吧。这里也可以采用同样的办法：编一个借口，使他明白你的私人生活或者职业生活让你“忘记”了那个习惯；或者每一次他给你打电话的时候，你就使用电话留言，不必担心要给他回电话了。不要逼着自己适应那样的生活。等着看他因为你的这个策略变得惊讶、生气、失去控制吧。要一点儿一点儿地寻求改变。一开始可以每两天给他打一次电话，接着每三天，然后只是周末才打或者一周打一次。

有时候，操纵者和你可能很多年来已经建立了另外一些结构松散的依赖体系。只要是那些束缚你的惯例或者让你不开心的陈规，你都可以一一打破。另外也要注意到，通常都是伴侣让我们睁开了双眼，看清楚了这种体系。

不要再讲述你生活中的细节

你可能已经注意到，操纵者的记忆是有选择性的，你曾经给他们讲述过的故事，他们会在以后的对话中返还一个相应的情景。他们轻易地操控着各种事情之间的联系，并且经常用一种负面的形式解读出来。就这样，如果你长期以来都告诉他们自己的感情生活，他们就会貌似无意地让你察

觉出端倪，好似你不知道怎么“守住”自己的爱人！如果你的儿子或者女儿学习成绩不好，说到此事的时候，他们就会巧妙地得出一个你是一个“不称职”的父亲或者母亲的结论。越是详细地告诉操纵者你的行为和计划，他们就越是可以任意地利用这些信息；越是清楚地告诉他们你的私人生活、你的缺点或者你的失望和挫折，就越是给他们打开了一扇攻击你的大门。所以，不要什么都说出来。即使是需要的时候也应保留一些信息。这并不意味着你虚伪或者你是个骗子，这不过是一个保护自己的方法，不要搞混了。但是，不要把这种方法运用到那些非操纵者的身上。

不要答应那些表意不清的请求

操纵者提出请求的时候通常都不一下子讲清楚。他们有时候不说出地点、时间、数量或者方式，即使说清楚了这些，也会忘记表明自己为什么会问这个问题。当他们没把话全部说清楚的时候，就不要满足他们的请求。即使已经明白了他们的意图，在必要的时候，还是要每次都让他们说清楚。举个例子：“星期二晚上你有没有什么特别的计划？”即使你已经知道他想要你在那天晚上陪陪他，但你还是要问：“怎么了？”当一个同事操纵者把一堆文件搁在你的办公桌上——而那些文件正是她应该整理分类的——不说一句话，从这样的非语言行为中，你已经知道她是想让你帮她整理文件。但是，你要装作根本就没有发现。通过这样的方式，你就可以迫使她说清自己的目的，至少也能尊重你的意愿。

记录下一切

在安排布置、谈判、约会、开工作会议或者正在进行的任何一件事情的时候，记录下一切你们共同商定的事情。因为你面对的很可能是一个操

纵者。只要在他面前再次确认他的言论，他平常那套胡言乱语就无用武之地了。当你摆出那些白纸黑字的证据的时候，他就不能坚持那些你完全没有理解或者根本没听清的理论。你可以找个借口，说为了不要遗漏任何事情、避免产生误解而记录下来——告诉他你一直都是这么做的。如果你是在工作中遇到了操纵者，那就可能产生一些很严肃的事件：撤销原令、在最后时刻减少预算、谎言、伪造资料、盗用你的报告、不公正的评语、故意算错你的加班或休假的时间、不公正地撤销你的奖金，等等。一旦所有的证据都被你细心地记录在案，在你需要的那天就会派上用场。

在一种很严重的情况下，即使操纵者是你的负责人，也要毫不犹豫地警告他。

拒绝让自己成为中间人

在很多情况下（并不总是），操纵者可能会自己传达信息，但是他们更倾向于利用一个中间人。当一个操纵者让你当中间人的时候，应礼貌地告诉他，你认为他亲自去说的话会更准确、更简单或者更可取一些。尤其当他对别人或者某个体系提出批评建议的时候，更要让他亲自去说。尽量避免冲动，不要说：“你自己去说吧！”拒绝的时候要委婉一点儿，可以说：“好啊，当我看见他的时候，会告诉他你有话跟他讲。”

团结一致

团结那些操纵者的受害者。操纵者善于在人群中制造猜忌及不和。避免掉进这个陷阱的最好办法就是与他人互通有无。如果你们之间出现了嫌隙，就应在最快的时间内重新团结在一起。通知你周围的人，让他们警惕操纵者。这样，我们就不会觉得自己在孤身奋战。如果你周围有些人很脆

弱，不敢表达出自己的真实想法，那这也是支持他们的一个方式。

谨慎地应对奉承话

如果操纵者拍你马屁，那一定也是为了更加吸引你的注意。一句称赞的话语总是能够让人开心并感谢说话的人。但奉承与赞美完全相反，它带有一定的目的性。除了煽动你做什么事情之外，操纵者可能特别想与你结成联盟。当然，是暂时的！不要忘了，他们对你的态度和感觉几个月之后就会改变。你要表现出你对听到的表扬确实当之无愧。微笑的时候，不要表现得太过开心，感谢他们的时候也要尽量低调。不要让他们觉得你非得表现出自己的怀疑。最重要的是，不要让自己上当受骗。

总结

我们发现，操纵者的出现跟我们每个人都息息相关。有些读者与操纵者接触之后，曾经受到过身心的折磨。尽管只是接触了一个操纵者，但他们终其一生都不可能忘记。这本书所涵盖的内容就是为了帮助我们在剩下的生活中，好好保护自己不再受到伤害，至少是减少某些伤害。除非与世隔绝，没有人际交往，否则每个人都可能会再次碰到操纵者。也不要过于敏感，虽然确实存在一定的操纵者，但毕竟只是少数；何况，不能因为有他们的存在，就怀疑每一个我们遇见的人。让我们相信自己的本能，倾听内心的情绪，保持警惕。与一个人接触的时候，越早发现其中的不正常，就能越快依照客观条件采取相对应的策略。当你对这个人的感觉很模糊的时候，查找前面所列举的操纵者特点，它会帮助你找出操纵者。

要相信自己，尊重自己，在面对他人的时候，就可以慢慢地找出他们的不同之处。操纵者自由地支配、操控我们自身的信仰和观念。我们致力这项研究，就是希望能够减少操纵者的负面影响。如果不通过特定的心理

治疗，操纵者根本就不会改变，那我们就只能改变自己。我们的目标十分清晰：在不故意制造争斗的前提下，保护自己免受操纵者的伤害。只要做到这点，就算操纵者对我们进行侮辱、贬低，让我们产生罪恶感，在我们之间制造不和，通通都不管用，他们没办法让我们成为他们的“受害者”。

那么操纵者的性格特点是怎样的？自恋？偏执？心理变态？甚至是精神病？某些操纵者符合两种不同的诊断结果。这几年来，我们通过观察和研究，得出了这样的学术成果，完成了这本书。然而，还是有很多问题没有解决，比如，心理学专家并没有专门研究过这样的案例。

操纵者的性格缺陷是可治愈的吗？如果操纵者过来咨询，寻求治疗的话，我认为是可行的。但我们应该清楚，操纵者寻求治疗的情况极其罕见。当他们经历过太过沉重的孤独，或者经历过一次爱情的严重打击之后，他们就变得消沉、开始生病，那个时候，他们就开始提高警惕了。在这种情况下，如果他们去咨询心理医生，一方面，医生马上就要与之建立关系，如果他们企图诱惑或者想要隐瞒的时候，那么医生就该保持谨慎了；另一方面，在合作期间，医生也要始终保持警惕。我们发现，病人会不断回想那些失控的局面，这让他们感到害怕，因此，医生也会越来越难以与之建立联系。心理治疗的目的是让我们在面对他人的时候，能够改变自己的行为，从而发展掌控情绪、尊重自己的能力。同时，我们应该再次完善自己的认知结构，这样，当他人评价我们的时候，所产生的负面能量会有所减少，也不必害怕惹他人不开心或者自己达不到他们想象中的完美了。实际上，肯定自我的过程会教会你如何在尊重自己的同时，也尊重和爱护他人。目前，心理学专家应该帮助那些受害者：为了能够完成这项工作，专家们应该了解，在什么时候以及以什么样的方式与操纵者深入交往。

不要妄想操纵者会改变自己。我们应该适时地改变自己的行为，绝对不要让自己受到伤害……任何人都不能伤害我们。

附录1 希尔维特的姐姐

根据括号中的数字，在后文查找相对应的注释：这就是操纵的迹象。在参考注释之前，试着自己找出这些迹象。

希尔维特40岁了，是安地列斯人，现在是政府的一名行政人员。十几年以前，她为了在城里工作住到了姐姐家，第一段故事就发生在这个时候。

她的姐姐叫珍妮，马上要去安地列斯度假。希尔维特刚刚得到这份工作，没办法休假。于是，她建议珍妮和她分摊房租（她并不知道房租的具体费用），而在珍妮不在家的这段时间，她想知道自己该做些什么。姐姐是这么回答她的：

“你的工资很低，而且一切都已安排妥当，不要担心了。没有任何问题……现在，如果你想……如果你有这个能力分摊房租的话，你也可以付一点儿（双重矛盾的信息）！”

“好吧，”希尔维特回答道，“我算下自己的账目，看看我能贡献多少房租。我能做的一定会做。”

经证实，希尔维特的工资完全不够支付姐姐的房租。因此，她就打电话到姐姐度假的地方，跟她解释道：

“我想告诉你，我可能没办法支付房租了。我可以预付一笔钱，但是你还是得寄给我余下的金额。”

珍妮大发雷霆（进入一种非理性的情绪中）：

“这太夸张了吧？你不是跟我说过你会付房租吗？但是现在，我有自己的预算，没有闲钱来付房租……(1)”

“好吧，没关系，我会找妈妈解决这个问题。”

“好的，就因为这样，你把我拖进了……然后，你知道的，我现在有困难了！”

“不，这不是一个问题，”希尔维特狼狈地反驳道，“我会处理好的，看看我有什么能帮得上忙的。我会冷静地解决问题。我会付房租的；但是你不要忘了，我们之前可是说好了的（希尔维特掉进了陷阱）……”

“好的，你之前可没直接告诉我说你不会付钱。你说的是你会尽力的，那么我想，我有理由相信，从你告诉我你会尽力的那一刻开始，你就应该尽力而为，直到付完房租。”珍妮打断了她的话。(2)

就这样，希尔维特要想办法付这笔房租了，它相当于自己工资的四分之三。(3)

希尔维特住在姐姐珍妮家的那段时间，姐姐不仅让她付房租，还让她负责食物的开销（这很正常），并且迫使妹妹对自己表示感谢。实际上，希尔维特发现自己不得不打扫房间、洗碗、熨衣服，如果珍妮外出的话，晚上还得照看小侄子，这就意味着她所有的周末都要看小孩。她的姐姐总是有优先选择外出的权利，根本不关心希尔维特想要放松心情的愿望（迫使她服从自己）。

一天晚上，一家人出去溜达了一圈回来，珍妮在众人面前发起火来，因为希尔维特没有熨好第二天要用的被单。在同一时刻，电话铃声响了——

珍妮和希尔维特的妈妈想要知道她们最近的状况，发现珍妮怒气冲冲的，就问起她原因，珍妮这么回答道：

“我没办法不生气啊。你知道的，我们之前出门了，而现在还必须自己来熨烫丈夫和孩子们明天要用的被单！”[4]

母亲问道：

“什么？你不是花钱请了个保姆吗？她没帮你做事吗？”

“没有，但是我们可以互相帮助！我必须去购物、熨衣服，总而言之，要做所有的家务！”[5]

“但是我记得你结婚的时候有个契约：如果你和你丈夫就某事达成一致，你就应该和他一起解决这个问题。”

母亲探着她的口风，想要还原事情的真相，因为她了解自己的女儿——珍妮常常转移问题的实质。

不久之前，希尔维特告诉珍妮她想要离开，而珍妮好像对此并没有什么想法。但是当希尔维特为自己找好了公寓之后，珍妮的态度就很明显了：她会因此失去很多好处。此时，珍妮彻底转变了先前的策略，开始跟妹妹说起了好话，而她此前从来没有赞美过这个妹妹。现在，她不停地赞美妹妹，说她们相处得十分愉快。[6]

这一次希尔维特并没有任珍妮操纵，毅然地离开了她家。然而，珍妮并没有停止对希尔维特的控制。珍妮本应该履行自己的母亲职责，但现在却继续要求希尔维特替她看小孩。她问也不问一句，就责怪希尔维特周末的时候也去工作。[7]在这段时期，珍妮是一个护士，她之所以选择在周末工作，是因为这样可以多挣一些酬劳。而希尔维特不能选择，她周末的时候必须上班。

几年过去了，希尔维特渐渐地远离了姐姐珍妮。

“我明白跟她在一起没什么好处，所以我决定和她保持距离。尤其在我怀孕那段时间，我们几乎就没什么联系了。”

在希尔维特怀孕期间，珍妮的行为飘忽不定：她恭喜妹妹身怀有孕，同时又指责她，说那个男人根本就不合适，不应该和他有小孩。这些阴险的评论多多少少产生了破坏作用，足以破坏希尔维特夫妻之间的感情。珍妮唆使妹妹下定决心，但是希尔维特面对丈夫的时候，还是不能狠下心来。珍妮觉得自己失去了对妹妹的控制力，生气地不理妹妹，也不想帮助妹妹的事情了。几个月以来，珍妮都在赌气。

7年之后，希尔维特一个人带着7岁大的女儿生活。她偶尔还是会看见珍妮。而当珍妮不能从希尔维特那里得到自己想要的东西时，她就利用小孩作为劝说妹妹的工具。她经常跟孩子打电话，提出很多问题，想要知道更多的信息："你女儿跟我说……她真的意识到她说了什么吗？"(8)

希尔维特回忆起一件奇怪的事情，那似乎显露了什么。姐姐珍妮给她打电话，建议她说：

"我上周六搬家了，希望你带着女儿来家里做客，看看我住的新环境（希尔维特不知道姐姐的新家在哪里，但是姐姐把地址告诉了女儿）。"

"好的，但是星期六早上她有舞蹈课。"希尔维特回答。

"我知道，那就上完课程之后吧，把她带到家里吃饭。我会找点儿她喜欢做的事情的。那就说定了，她星期六上完课之后，你就带她过来吧。"(9)

就像事先约好的那样，希尔维特开车带着女儿到了姐姐家。她正准备把孩子留在那儿的时候，姐姐就让她注意：

"你可真邋遢！"

"没错，我星期三那天生病了，现在还没缓过劲儿来。我真的很累了（希尔维特之前生病了，开了很多药。因此，珍妮建议她多休息，不要给自己那么多没有意义的压力）。"

"你吃饭了吗？"

"还没呢，但我还要去买点儿东西。"

"那你先去吧，完了再来我家。"

“不了，我还是回家吧，因为我真的很累。”希尔维特解释道。

“那你准备买什么？”(10)

“就是些杂货。”

“太好了！既然你要去超市的话，我建议你就在这儿吃饭，然后我们一起去购物，然后我送你回家。”(11)

“好吧，既然这样，乐意之至。”希尔维特同意了姐姐的提议。

吃过饭之后，珍妮开始收拾起家务来。希尔维特担心地问：

“你不是跟我说，要一起去购物吗？”

“是啊，没错。但是我得先收拾一两件东西，家里从没这么乱过。再过15分钟，不，半个小时，我们就出发吧。”

她们下午1点就吃完饭了，可是直到4点半才出发！这段时间里，希尔维特感到无事可做，就帮助姐姐拆开箱子，整理东西。(12)几个小时之后，她们整理好了房间，珍妮提议希尔维特（精疲力尽）休息一会儿，(13)还承诺10分钟之后就出发，但是希尔维特又等了半个小时！(14)

还有另外一件有趣的事：那个时候珍妮是一个老人院的护士，而她这时必须归还设备房[①]。她必须尽快找到房子，但是没能成功。她试着去找了几个人，但又不愿意清楚地表明自己想要留宿的意愿。一天晚上，珍妮给希尔维特打电话：

“我太失望了，我快要疯了。我知道该怎么做了。我相信我很快就会放弃一切的……”

“你怎么了？到底发生了什么事情？”希尔维特担心地问道。

“我必须交出房子了。简直不可思议（她的反应就好像刚得知这个消息，让她措手不及似的）。”

① 作者注：un logement de fonction，设备房，由国家或者当地集体为保证公司运行（必须长期有人在场）而提供给手下员工的住房。

“你不是一个月前就已经知道了吗？”希尔维特感到很惊讶。

“话是没错，可是我没有选择啊。已经有人答应租给我房子了，可是到现在都还没有给我。我8月初的时候就必须归还房子了。”(15)

“你8月初的时候就必须归还吗？”

“是啊，这是必须的。我收到了一封挂号信，里面有我签名的收据。如果我在8月初的时候还没有归还房子的话，他们就会没收。我真的要被扫地出门了。(16)我之前碰到了我们的哥哥（她们的哥哥已经结婚了，有一间两居室，而希尔维特和女儿住在一间四居室的房子里），告诉他我想卖掉我的东西，然后去住宾馆。但是他告诉我，家人之间应该互相帮助，如果我始终没有找到房子，就只能去他们那儿了。(17)但是我带着两个小孩（她那个时候离婚了），我们5个人不可能住在两个房间里。所以，我想我只能留儿子在他那儿，我和女儿去住宾馆。”

“但是，”希尔维特问道，“你必须这个星期就作出决定吗？”

“不，不，我还有一个月的时间。但是我没有房子，我必须作一个决定。我想，我马上要做的……(18)哎，不管怎么说，我都快疯了。我想我会自杀的。所有的一切都这么明了，我也不可能去打扰别人！(19)再说了，我真的快疯了……那些人……这个世界真的太恶心了……(20)”

“我想，在你这个年纪，应该知道事情到底是怎么回事（利用操纵者自己的评价，进行反操纵）。你本应该知道怎么做。现在，已经没有问题了。如果7月31日那天，你真的没有找到住的地方，你很清楚我有一个很大的公寓，因此，你可以来我家住（这是一个提议，还是罪恶感导致的一种结果呢）。”

“去你那儿住的话，不会麻烦到你吧？”

“不会，为什么你觉得会麻烦我呢？我可以让你住一段时间。”

“好的，尤其是，只要几个月的时间。今天早上，我已经给负责我文件的人打过电话了，现在他们正在审核我的资料，我是名单上的第一个

人。所以，我很快就会有住处的，我想也就半个月的时间。”(21)

“那你那些家具和东西怎么办呢？”

“我要想想，然后再给你打电话吧，到时候再说。”(22)

第二天，珍妮就打电话给妹妹，告诉妹妹她计划从8月1号开始，就和孩子搬过去住。

她们是7月中旬讨论这个问题的。接着，珍妮就去了希尔维特家里，准备安排自己的事情。希尔维特事先通知了姐姐，说她的教女因为身体问题需要待在城里，目前暂时住在她家，要7月底的时候才回去。希尔维特保证8月初的时候，这件事情不会给姐姐带来任何问题。此外，她的亲生女儿狄维娜不在家，要9月初的时候才回来。

“你的教女要在你家待多长时间？”珍妮问道。

“到7月底吧，所以，到时候你们可以住两间房。”

“但是她之前就不能离开吗？”(23)

“她也可以去其他家人那里住，不过，她从1月份的时候就已经告诉过我，说她要过来住，我没办法要求她离开啊（希尔维特没有清楚地预估到这个要求）。”

“好吧，没问题，但是要和这些人住在一起，我也挺烦的！”(24)

“你不会和‘这些人’住在一起的，因为你8月初才过来！所以根本不存在合住的情况，她7月底的时候就离开了。”

希尔维特承认，对这些问题她没有引起足够的重视，但是她发现了一些反常的地方。

“你的仓库现在空着吗？”姐姐问道。(25)

“是的，仓库是空的。里面什么都没有，但是很脏。如果你想放东西的话，只有自己先清扫了。”

“你可以给我一把仓库的钥匙吗？”

“当然，如果你想先打扫仓库的话。”

“那公寓的钥匙呢？”[26]

“公寓的钥匙啊，我把钥匙给我的教女了，她离开以后，我再给你吧。”

“啊！你竟然把家里的钥匙给她了？”

“当然，我又不是一天24小时都在家。既然她都住我这儿了，我还要工作，给她钥匙很正常嘛（为自己辩护得太过了）。”

“那么，你就没有其他钥匙（她为什么现在就提出这个问题）？”

“没有，我一共只有三把。一把在门卫那儿，一把在我女儿身上，我还有一把（讲了太多的细节）。”

“为什么要给门卫？”珍妮继续问道。

“因为有时候会忘记带钥匙了，我发现找门卫要钥匙要聪明得多，找个开锁匠多麻烦啊！”

“哦，这样啊……”

就这样，谈话结束了。第二天下午快5点钟的时候，希尔维特工作后回家，却不能打开自己的大门了。她觉得非常奇怪，就按了门铃，一个陌生人来给她开了门！她非常生气地走进自己的公寓，发现里面到处都是杂物和纸箱。“到处都是杂物，人都没办法过路了！”希尔维特回忆道。这时候她的外甥女出现了，跟她解释说：

“我们觉得还是早点儿归还房子比较好，这样，我们就可以请寄放家具那儿的搬家工人把剩下的东西搬过来了。”

“我不明白，”希尔维特愣了，大声地说道，“你不是8月份的时候才过来住吗？”

希尔维特感觉糟透了。她非常生气，把自己关进卧室里，任自己愤怒地哭喊着。但是最后，她只能冷静下来（为自己的情绪失控感到内疚，压抑自己的情绪，逆来顺受）。

最后，珍妮敲门进来，说：

“我听女儿说，你一点儿都不开心。我承认，我是把你家搞得乱七八糟，但是我们会收拾好的，不要担心。我非常累了，我要休息一会儿。我会处理好的。”[27]

“我就不明白了。你之前跟我说8月份的时候才过来，现在怎么就搬进来了！你今晚就要睡在这儿，还是回到你那儿睡？”

“既然我们都已经过来了，当然是在这儿睡了。”[28]

“那你那边的房子怎么办？”

“能怎么办，我想让这些工人一次搬完。一劳永逸，然后就不再提这事了！”[29]

就这样，刚开始合住她们就闹得很不开心。希尔维特表现出自己的不满（勉强地），但是她总是这么想：“我也不可能把她赶出家门吧？”很快，她就发现一个问题，觉得自己根本不是住在自己家里。一天，她的姐姐提议道：

“我们能谈一谈费用方面的问题吗？你知道的，我手头比较紧：我要付搬家费、寄放家具费，还有杂七杂八的费用。”[30]

“你要在这儿住多长时间（暗示她从中得到了好处）？”

“我跟你说过，顶多一个月。[31]9月的时候我就会离开。”

“听我说，如果你住到9月份，我还是会照常付房租。这对我来说是一样的，你也可以节约一小笔钱。但我要老实跟你说：因为女儿不在家，我最近不想做饭或者购物；所以我也不会给你做饭。你们自己看着办吧。”

“哦！但是我也没要求你给我们做饭！[32]你能让我们住进来就已经不错了。”

几天之后，希尔维特的教女就想要离开了。这让希尔维特很惊讶，然后她明白了，在她不在家的时候，珍妮常常在教女耳边嚼舌根，故意破坏她们之间的感情。[33]

9月初的时候，希尔维特的女儿回到了家中，这让情况变得危急起来：

珍妮一直没有找到房子，从来也没提过离开的事情。

这个7岁小女孩的生活失去了平衡。希尔维特终于安排好了自己的新生活，尽量确保姐姐和她的孩子们（一个19岁，一个20岁）住得开心（情况反转）。晚上8点半的时候，家里从来都没有安静过（电视、请来的伙伴、音乐等），她的女儿根本不能像往常一样好好睡觉。这样的同居生活一直持续到了第二年1月底！

后来，希尔维特的外甥女告诉她，她们最终决定离开。[34]外甥女也不确定搬离希尔维特家的具体日子：可能是这个星期六。[35]

希尔维特的哥哥帮珍妮搬家（衣柜、冷冻机等）时告诉希尔维特，珍妮保证一次性就可以搬完，但是到了星期六的晚上，珍妮很晚才出现！接下来的星期三，哥哥再次一个人（和孩子们）来帮珍妮搬家，然而珍妮之前承诺过会有人帮忙。[36]

因此，珍妮一家三口在希尔维特家里多住了三个月。希尔维特在计算家里日常开销的时候，发现比平时多出4倍！她无法支付多余的费用，要求姐姐来补足差额。但珍妮再一次向她哭诉自己的困难，希尔维特最后只得一个人支付这些费用。

帮珍妮搬家的那个哥哥运气可不太好：他几天之后自己也要搬家了，但是珍妮的孩子却不愿意帮忙——他们根本就“不想”。他们的妈妈有自己的说法：“这是假期！我不想强迫他们做什么……”这个细节引出了我们的最后一个例子。

这个哥哥马上就要过生日了，妹妹们（除了珍妮）想要给他一个惊喜：他在乡下有一套房子，周末的时候，一大家人都会去那儿。他的妻子和妹妹们负责做饭。这个计划是她的妻子和妹妹们私下里偷偷计划的。希尔维特打电话通知珍妮，建议她也参加这个计划。

珍妮回答说：

“好吧，如果那天我没什么事的话，我就去。如果有事，那我就不去

了。”[37]

这根本就是个莫名其妙的理由。几天之后，珍妮给哥哥打了个电话：

“在你生日的那天，好像大家都会去你家吃饭（想破坏别人给哥哥的惊喜）。”

“啊，真的吗？我不知道啊！太好了，欢迎你来。”

“你知道的，我希望能提前一晚过去。”

“如果你愿意的话，只要早点儿通知我就行了，我好给你准备房间。事实上，我还是希望你能够前一天晚上就来。”

希尔维特知道了这件事后，就给珍妮打了个电话，质问她为什么要破坏大家策划的惊喜。珍妮回答道：

“所谓的惊喜晚会，那不是我的风格。而且我和嫂子关系又不好，所以我要确定她是否欢迎我。此外我还希望前一晚就住到哥哥家里，这样星期天就不用早起了。”[38]

希尔维特和其他人根本不指望珍妮会参加晚会（她们太了解珍妮的性格了），于是就自己策划了活动。

星期六的早上，珍妮给哥哥打电话，她想第二天带一个朋友去他家（据珍妮说，这个朋友曾经帮过她很多忙），不知道可不可以。哥哥不得不同意邀请这个陌生人。在和珍妮的一次电话聊天中，希尔维特发现珍妮改变了主意：

“没错，没错，”珍妮辩解道，“我星期天早上才到，我去那边也没什么事干！”[39]

希尔维特请她星期天上午10点半的时候一定要到，因为所有人届时都会在那儿参加开胃酒会。

“什么？10点半？我10点半的时候是不可能到的，你知道，我和嫂子关系不好。她不怎么聊天，还有……”珍妮大笑道。[40]

“但是，你又不是去和嫂子聊天啊。”希尔维特打断她，“你是去庆

祝哥哥生日的。我们决定给他一个惊喜……”

“啊！不要拿这个来烦我了。我想什么时候出发就什么时候出发，想什么时候到那儿就什么时候到！”(41)

不出所料，星期天的开胃酒会上，珍妮并没有出现，家中的每个人对此都毫不惊讶。此外，大家的话题都围绕着这个行为有点儿特殊的姐妹展开，各自讲述着珍妮对他们各种各样的操纵。然后，他们决定不再继续等珍妮了。他们认为珍妮今天是不会来了，她总是放人鸽子。尽管了解珍妮的脾气，哥哥还是忍不住生气了：饭菜都已经准备好了，珍妮却打乱了整天的计划。快到下午两点的时候，电话铃响起，整个生日会的气氛都冷了。珍妮在电话那头解释说她走错路了，最后在两点半的时候才来到哥哥家。她是一个人，并没有带上朋友。她的解释一点儿都站不住脚，但是她看上去还是非常自如。另外，她还想马上就参观哥哥的房子。那个时候已经很晚了，大家建议还是先吃饭。但珍妮不满地说：

“天啊！你们就不能等我两分钟吗？”(42)

“我们已经等你好长时间了。我们，我们还是开饭吧！”希尔维特大叫道。

在吃饭的时候，珍妮一个人说个不停，讲述她那些困难。吃完饭之后，她离开饭桌，想去找一张长椅子。她希望休息一会儿，因为她晚上要上班，现在很累了。家里所有人都忙着收拾、洗碗、洗烹饪的厨具，或者玩各种游戏，而珍妮一个人就这么睡着了（真的睡着了吗）。希尔维特说道：“偶尔当我们开香槟或者吃甜点的时候，珍妮就会醒过来。”事实证明，珍妮确实第一个伸出了自己的盘子和杯子，想要别人帮她盛菜或者倒酒。实际上，珍妮还会摘掉公园里的玫瑰花，用来装饰自己的房间……

希尔维特因为这个操纵者姐姐，一直都记得那紧张的一天。相反，这个姐姐离开哥哥家的时候还满心欢喜！

我再次声明，以上的所有故事都是真实的。希尔维特的才能也是这个

故事的一大看点。这些事情都是按照时间先后顺序讲述的，并且尽量保留了最有趣的细节。我们精确地保留了这些真实的事件和对话，为的是让大家能够察觉出操纵者，并且肯定我们的“诊断”。

附录1的注释：

（1）曲解人意，改变自己的说法。

（2）利用道德观念，促使希尔维特支付房费。

（3）珍妮牺牲希尔维特的利益，达到自己的目的。

（4）受害者。

（5）受害者，谎言。

（6）她们相处得愉快是另外一回事。

（7）让人产生罪恶感，不合理的要求，推卸责任。

（8）利用中间人，故意说出假话来引出真话。

（9）缺少诚意，强势。

（10）表意不清的请求。

（11）利用看似合理的逻辑，粉饰自己的意图。

（12）让希尔维特做一些本来不该她做的事情。

（13）当目的达到之后，说一些同情的话语。

（14）以自我为中心，不考虑他人的需求，不照顾自己的外甥女。

（15）政府不守信用，她成为受害者。

（16）选择让人不安的字眼。

（17）幸好有一个折中的选择，她利用道德观念。

（18）利用一个紧急的错误逻辑。

（19）以死相挟。

（20）装扮成受害者。让他人负责，让人慷慨相助，让人产生罪恶感。

（21）根据不同的情况改变不同的话语。几分钟之前，好像已经丧失了信心！此外，她的推断从几个月变成了半个月。

（22）仍然十分模糊。

（23）不考虑他人的需求。询问的方式模糊并且不合理。

（24）夸大一个错误的问题。

（25）在这个问题中，目标并不明确。

（26）问话模糊。

（27）转移不愉快的事情。

（28）错误的因果关系。

（29）成为其他“坏人”的受害者；借口。

（30）成为所谓“没有预料到”的事情的受害者。好像希尔维特让她付钱的话，就显得不够人道。

（31）错误：她之前说过只要半个月。

（32）曲解。

（33）制造不和，让人不快，占据他人的位置。

（34）通知事情的时候不够清晰，使用中间人。

（35）最后一刻作出决定。

（36）不考虑他人的需求。

（37）极力减小事情的重要性；作出的决定并不明确。

（38）自相矛盾的话。

（39）根据不同的情况和不同的人，改变自己的观点。

（40）贬低他人。

（41）含糊。不考虑他人的计划。

（42）自我为中心。

附录2 一个奇怪的朋友

根据括号中的数字，在后文查找相对应的注释：这就是操纵的迹象。在参考注释之前，试着自己找出这些迹象。

“她是一个不择手段的操纵者。”娜塔莉的第一句话就是这么说的。娜塔莉是一个秘书，她口中的那个“操纵者”是她的一个伙伴，她们一起生活了几年。在这里，我们叫她“伊莲娜”，她是政治系的学生。

一年前，伊莲娜请娜塔莉帮她录入年末的论文。娜塔莉答应了，甚至给了她一个“友情价”：每一页收取10法郎（2.5美元）的辛苦费。伊莲娜的论文大概有500页，她们商量了一下，最后约定5000法郎（1250美元）。

到11月份了。伊莲娜本来应该在两个月前完成论文，然而她现在开始一点儿一点儿地向娜塔莉提出更多的要求，这在基本合同里并没有提到。

“娜塔莉，我去见过我的导师了。有60页都需要重做。”(1)

“没问题啊，我可以重新帮你录入60页，你只需要再支付我600法郎就行了。”

“我们之间不该谈钱！我们是朋友啊。不是只有钱才重要！”[2]

“没错，我同意，但是我也有自己的工作。我不能因为你想要保护你美丽的眼睛，就把所有的时间都花在你的论文上。”

然而，娜塔莉最终还是屈服了。

因为这项工作需要大量的时间，所以娜塔莉的收费很合理。一年以来，娜塔莉将所有的周末时间都用在了这项工作上。9月份的时候，伊莲娜甚至禁止她去旅行，就为了尽快完成自己的论文！

娜塔莉又录入了60页，最终完成了伊莲娜的论文，同时感到筋疲力竭。伊莲娜非常严苛，总是超出常理。有好几次，她都试着让娜塔莉处于弱势地位：“伊莲娜告诉我，我患有诵读困难症，因此打字的时候不能集中注意力，经常忘记词末的‘s’等。我感到很受伤害，因为这些批评都是不公正的。我知道自己在这方面的价值：我是打字女王！然而在那段时间，我却丢掉了这个荣誉。”

她和伊莲娜一起雕琢论文的工作终于到了最后一天。这时娜塔莉已经憧憬起了久违的自由。在一年的工作以后，她总算可以好好利用周末的时间，开始正常的社交生活了。但是，不要忘了还有伊莲娜的故意刁难。

“娜塔莉，你回头看看第一部分。你还是忘记了输入几个词末的‘s’。”[3]

“没问题，我会补上这几个‘s’的，这没什么大不了的。”

她们开始修改那几个“s”，可是，娜塔莉渐渐意识到并不只是修改“s”那么简单，她甚至修改了整个句子。这也许是伊莲娜的导师要求她修改的，但是伊莲娜口中的修改可不是这么说的。于是娜塔莉生气地说：

“可是，你怎么就这么不诚实呢？你正在跟我撒谎：你不是说是因为我忘记了几个‘s’，所以我们要重新录入吗？但现在，我意识到你是想要我改整句话。你还跟我说，不需要再改动第一部分了，因为已经改动过两次了！”

“不，那是因为你录入得太差了，我之前没有看清全部的错误。”[4]

娜塔莉开始抽泣起来。

伊莲娜的攻击和无穷无尽、太过讲究的要求让娜塔莉变得疲惫不堪。这个故事就好像一个马拉松运动员每次跑完100米之后，就有人接连不断地让他继续跑。问题根本不是关于那些“s”的。这只是一个撒谎的借口，伊莲娜不过是想让她重新录入第一部分：这样，娜塔莉需要重新录入整整324页！娜塔莉虽然已经很累了，还是接受了：

“好吧，没问题，但是我们需要重新谈谈这个工作了。要么就重新谈，要么我把存储卡给你，你找别人来继续做吧。”

“不，我不想找别人，因为你已经做得很好了（一分钟之前，她还说娜塔莉输入得很差，犯了很多错误）。”[5]

就这样，伊莲娜开始了反向策略。在娜塔莉的坚持下，她决定使用奉承话。她称赞娜塔莉专业、可靠、追求完美。她还说，没有娜塔莉的帮忙，她根本不可能完成论文，而且她也只信任娜塔莉一个人。[6]娜塔莉的心已经很累了，开始哭了起来。她向伊莲娜表明自己的身体最重要，提醒伊莲娜，为了那微薄的报酬，她整整一年的周末时间都用在了打论文上。近段时间以来，娜塔莉已经不能再承受下去，像是到了精神崩溃的边缘。

伊莲娜打断了她：

“我之前在这方面欠缺考虑。我知道你很专业，我们必须坚持下去，直到完成论文。”[7]

“没问题，我们会坚持到底的，但是我们应该重新谈谈。”

“不行！我们之前都说好了是5000法郎，那就是5000法郎。你明白的。我是一个学生，我不能再给你更多的钱了。”[8]

“你误解我了。你一直不断地误解我。从你开始误解我的那一刻，我们就已经停止合作了。我修改再修改，甚至都没有个尽头。我一点儿好处都没有得到，我可不是受虐狂。”

“好吧，你都这么说了！如果真的是这样，我再多给你1000法郎，但是可能要迟些给你（额外的工作量尚未确定，就独自一人决定其价值）。”

“如果是多1000法郎的话，那就不要现金。你应该先给我一张支票，以防万一。”娜塔莉商议道。

娜塔莉点评了自己在这场对话中的那些深层次的感想和观念：“我很清楚她不会给我支付多余的1000法郎。从9月份开始，我多工作了3个月，期间她从来都没有想过结算我的酬劳。我知道，她更倾向于用这笔钱给自己买件毛衣，因为她总是不停地给自己买一些昂贵的衣服。她看不起我。我从来都没有遇见过她那样的人。简直难以想象。她看到我不能再忍下去了。在那两个小时的讨论中，我已经撑不下去了。她对此却毫不在乎。她根本不在乎我的感受，也不在乎我为她所做的一切。这简直难以想象。不幸的是，尽管我尽可能地进行了几次反操纵，但还是发现自己掉进了陷阱。我不知道该怎么做。我甚至都不应该和她争论。当操纵者提出想和我一起继续工作的时候，我本就应该断然离开的。我本该拒绝的。现在，我感觉自己就像个囚犯。我的精神也变得脆弱了。在和她一起工作的每个周末，我所有的人际交往都受到了她的影响。有时候我都想干脆不挣她那5000法郎了。她深信我没办法停止，因为她知道，我这个人做什么事情都要坚持到底；而在结束之前，我已经在这件事情上花费了很多精力。她就是抓住了我这个心理。伊莲娜明白，我的一大品质就是可靠性。可我不能再忍受她了，比起我受到的痛苦，这5000法郎已经没那么重要了。一旦她付清了我的费用，我就把储存卡交给她。我希望自己变得更加强大，因为目前还没人能够反抗她。也许从那个时候开始，我们之间的关系就改变了。我也不知道到底是怎么了，但是我真的受不了她了！”

一段时间之后，娜塔莉最终告诉伊莲娜，她不想干了。她给伊莲娜介绍了另外一个秘书朋友，帮她继续完成论文（娜塔莉解决了伊莲娜的问

题）。伊莲娜给娜塔莉打电话，说将给新来的秘书1000法郎的酬劳，要求娜塔莉交出储存卡。[9]这一次，娜塔莉拒绝了，她要一手交钱，一手交货。

“只有整个论文打印出来之后，我才会给你酬劳。”伊莲娜说。

“伊莲娜，很显然，如果你不给我酬劳，我是不会给你储存卡的。”

“好吧！没关系，你就留着储存卡吧。我会把钱支付给另外一个秘书的，也许会支付双倍的酬劳。你就留着储存卡吧！”[10]

“没关系，伊莲娜。对我来说，最重要的是我的身体健康，尤其是我的自由，因为我终于可以做自己想做的事情了（反操纵）。”

说到这儿，伊莲娜就挂断了电话。娜塔莉终于感到自由了，尽管失去了5000法郎，但是她还是感到很愉悦！

十分钟之后，伊莲娜又打电话过来了。她这次说话的口气就温和多了。[11]

“我想了想，既然大家都是聪明人，[12]自然不该为鸡毛蒜皮的小事吵架。尤其是当我听到你最后一句话，说你想要自由，我才明白你真的很想从这项工作中解脱出来。我之前只是觉得你可能暂时不需要花钱。[13]所以，我再三思考了一下。我不想给你现金，[14]也不信任其他不认识的秘书，[15]所以，我还是给你一张4200法郎的支票（为什么是4200法郎）吧。我们就约明天晚上见面吧，作为交换，你把储存卡还给我。你可以去兑换支票，或者等到论文印刷出来之后，再去换现金。对你来说，都是一样的。”[16]

娜塔莉同意了这次约会。她感到十分迷惑。她不想再和伊莲娜以及她的论文有任何瓜葛。此外，伊莲娜拒绝支付新秘书的酬劳，而想让娜塔莉负责！娜塔莉向认识伊莲娜的朋友征求了意见，他们建议娜塔莉不要接受伊莲娜的支票，因为里面可能根本没有钱。他们同样发现，伊莲娜羞辱她、轻视她，这可能让她产生神经衰弱。她们鼓励她立即和伊莲娜断绝关

系。娜塔莉说，她感到自己被困在一个不择手段的操纵者的圈套里，不知道怎么摆脱她。

让我们花些时间好好分析一下这个情况的细节。到底应该怎么做？什么时候做？当然，这个情形之所以不断恶化，是因为其中存在操纵。但是不管对手是谁，在最开始订立合约的时候，娜塔莉就犯下了第一个错误：它没有明确规定是按照月份、季度，还是根据录入的页数来支付酬劳。而且，要等到9个月（最初预计9个月就能完成论文）之后才支付酬劳这件事情本身就不正常。我们总是应该考虑到意外情况，不能让自己白忙活一场。这跟信不信任没有任何关系。但这份本该合法的合约却从最开始的时候就表意不清。

除了第一个错误，第二个错误就是没有再次协商好额外的工作月，没有摊开来讲清楚，而是任它发展。也许其中最大的一个问题就是娜塔莉害怕显得自己小气。

第三个错误出现在第五次责备的时候，即软弱，不敢拒绝。有两种委婉的拒绝方式（当我们仍然想要和对方保持良好的关系的时候）：部分拒绝和全部拒绝（提出建设性的解决方法）。在娜塔莉的讲述中，她曾经有两次部分拒绝："没问题，我们会坚持到底的，但是我们应该重新谈谈。"以及"如果是多1000法郎的话，那就不要现金。你应该先给我一张支票，以备万一。"实际上她的同意是带有条件的。部分拒绝是最聪明、最准确，也是最委婉的一种拒绝方式。但是，添加在"但是""如果"或者"条件是"后面的这些条件，应该符合提出条件那个人的情感和需求；而在一句话的前面部分，代表的是听者同意的部分。实际上，娜塔莉并不想坚持到底。如果她真的过分注重自己的健康，那就没什么好谈的了。第一个部分拒绝中，也根本算不上是部分拒绝：根据娜塔莉的看法，不管是现金还是支票，伊莲娜根本就不会支付这1000法郎。

第二种委婉的拒绝方式是，在完全拒绝的同时，提出一个解决方法。

娜塔莉自己找到一个新的秘书来代替自己的工作，也算是利用了完全拒绝。但是，这件事情不该由她自己来做，她只需要提出这个点子就行了。此外，尤其不要拖另外一个朋友下水，那是一个有毒的礼物。

三个委婉拒绝的例子（两个部分拒绝，一个完全拒绝）都已经讲完了，但是如果我们研究一下娜塔莉的感情和需求，就会发现没有一个拒绝是合适的。就算不讲出她的整个经历，我们也可以得出结论：她根本没有必要这么委婉，因为她再也无法忍受对方，她根本就不想挽救她们之间的关系。

第四个错误是娜塔莉没有说出口的一个拒绝：她本不该接受再多录入那60页文稿。

还有第五个错误：不应该由她支付酬劳给新的秘书！

这就是软弱付出的代价。对于任何人来说，不敢拒绝就是生活上的残疾。面对操纵者的时候，更是一个悲剧。

娜塔莉的最终决定是和这个操纵者切断一切联系，显然这是必须的。鉴于娜塔莉所受到的压力，绝交的事情越快越好。然而，在这件事情上，她也可以试着不要满盘皆输，自然地去赴这个约会。此前，娜塔莉想要5000法郎支票，而在操纵者的口中最后却变成了4200法郎。实际上，更重要的筹码在娜塔莉身上：她拥有一张储存卡，里面有她一年工作的结晶，价值不过5000法郎。没有任何一个操纵者会傻到浪费这么多的时间去重新开始。因此，娜塔莉不应该让步，而是应该坚定自己的立场，重复相同的要求。利用重复法说："给我5000法郎的现金或者一张可靠的支票。只有这样，你才可能拿到储存卡。"我们甚至可以将论文的一半内容剪贴到另外一张储存卡上，告诉她，只有确认支票上的钱汇入自己账户中之后，才会交出另外一半内容。实际上，她们这时候已经不再是一种相互信任的关系了，这样做至少能保证没什么损失。也许这就是逃离操纵者陷阱的最好办法。

和操纵者有这样的交往经历并不奇特，也算不上少见。但是，这个故事可能会让读者震惊，如果读者没有和他们深入交往过的话。在讲述这个故事的时候，娜塔莉重复最多的一个字眼就是：难以想象。然而，当我们了解了操纵者的这些手法之后，所有的一切都变得可以想象了。

附录2的注释：

（1）没有请求。

（2）改变标准了：利用友谊的道德原则，让人产生罪恶感。

（3）批评，把责任推到他人身上。

（4）利用最后时机撒谎。

（5）不清晰，变化无常。

（6）奉承，陷阱。

（7）不尊重他人的需求，奉承，让人摸不着头脑，以自我为中心。

（8）开始玩起合约漏洞了，让自己成为受害者。

（9）在最后一刻改变主意。

（10）威胁。

（11）根据不同的环境，改变自己的态度。

（12）奉承。

（13）从自己的利益点考虑问题。

（14）在最后一刻改变合约内容。

（15）利用错误的逻辑，转移话题。

（16）替他人决定什么是好的。

LES MANIPULATEURS SONT PARMI NOUS

操纵者和他的面具

- 热情友善的操纵者：笑容可掬，开朗外向，姿态优雅；
- 充满吸引力的操纵者：体态迷人，配饰具有格调；
- 利他主义的操纵者：在你还没有向TA提出请求时，TA就给了你一切；
- 有教养的操纵者：话题高端，充满权威感；
- 羞怯型操纵者：非常谨慎，甚至有些不安，经常通过同伴传达想法；
- 专制型操纵者：有个性，有权力，说一不二；

……

因为有这些操纵者，做自己——其实没那么容易。
如何辨别这些无处不在的操纵者？
如何摆脱这些如影随形的操纵者？

上架建议：畅销 · 心理学

ISBN 978-7-5146-1016-1

9 787514 610161 >

定价：35.00元